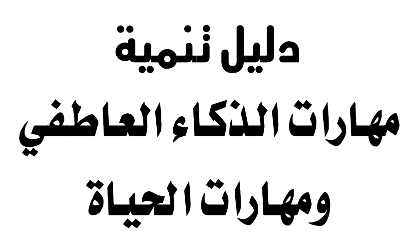
ومهارات الحياة

أدوات وأساليب لمساعدة الطلاب على النجاح في الحياة العملية



تعريب أ.د/إبراهيم أحمد مسلم الحارثي

مكتبة الشقري


دليل تنمية
مهارات الذكاء العاطفي
ومهارات الحياة



ح مكتبة الشقري، ١٤٣٠هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

بجاي، تيشرايل

دليل تنمية مهارات الذكاء العاطفي ومهارات الحياة/ تيشرايل بجاي، إبراهيم احمد مسلم الحارثي - الرياض، ١٤٣٠هـ

...ص ؛.. سم

ردمك: ٩٧٨-٦٠٣-٨٠٥٢-٠٩-٩

١- الأطفال - رعاية ٢- تربية الأطفال ٣- العواطف الإنسانية أ. الحارثي، إبراهيم احمد مسلم (محقق) ب. العنوان

ديوي ٣٧٢,٢١٦ ١٤٣٠/٥٥٤٩

رقم الإيداع: ١٤٣٠/٥٥٤٩

ردمك: ٩٧٨-٦٠٣-٨٠٥٢-٠٩-٩



المركز الرئيسي : المملكة العربية السعودية -الرياض- طريق الملك فهد

شمال برج المملكة -مجمع البستان التجاري- مكتب ٤٠٣٤

ص ب ٨٨٣٣ الرياض ١١٤٩٢

هاتف: ٤٦١١٧١٧ فاكس: ٤٦٤٨٩٩٨

E-mail: tarek@bookstores1.com
alshegrey@bookstores1.com

دليل تنمية

مهارات الذكاء العاطفي ومهارات الحياة

(أدوات وأساليب لمساعدة الطلاب على النجاح في الحياة العملية)



تعريب

د. إبراهيم أحمد مسلم الحارثي

تأليف

تشيرايل بجاي

١٤٣١هـ - ٢٠١٠م

دليل تنمية مهارات الذكاء العاطفي ومهارات الحياة

تأليف

تشيرايل بجاي

تم نشر هذا الكتاب من Continuum International Publishing Group

وقد تم نشر هذا الكتاب لأول مرة في الولايات المتحدة في عام 2008

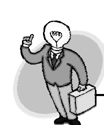
ISBN : 9781855394582 (Paperback)

طباعة وإخراج فني للكتاب باللغة العربية : 

تصدر الترجمة العربية من قسم التعريب والترجمة – مكتبة الشقري – الرياض

تعريب الدكتور إبراهيم أحمد مسلم الحارثي

المحتويـــات



مقدمة المترجم



الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، والصلاة والسلام على خيرته من خلقه سيدنا محمد - رسول الله - المبعوث رحمة للعالمين، صلى الله عليه وآله وصحبه وسلم ومن سار في دربه واتبع هداه إلى يوم الدين، وبعد:

إن من أهم المشكلات التي تواجه شباب الأمة في هذا العصر هو افتقارهم إلى المهارات والقيم والاتجاهات والمعارف التي تخدمهم في الحياة وتساعدهم على النجاح في أعمالهم، ذلك لأن النظم التعليمية التي ورثناها عن فترة الاستعمار فاقدة لنظام القيم الذي يجمع شتات المعارف المتناثرة في المواد الدراسية ويكوِّن منها كلاً متكاملاً ذا معنى بحيث يكون قادرًا على توجيه الشباب نحو أهداف واضحة مفيدة على الصعيد الفردي والاجتماعي.

وترى أن الشاب يتخرج من المدرسة الثانوية فاقدًا للاتجاه لا يدري ماذا يريد؟ ولا أين يتجه؟ ولا يدري كيف يختار مهنته؟ بل لا يدري ما هو مقصده من الحياة.

وإن سألته لماذا اخترت هذه المهنة أو هذا التخصص؟ وما علاقة هذه المهنة بأهدافك في الحياة؟ فقلما تجد من يجيبك إجابة مقنعة، ذلك أن الشباب اليوم فقد البوصلة التي توجهه في حياته العملية. ولذلك تجدهم يضيعون طاقاتهم في اتجاهات متعددة غير متآلفة ليس لها هدف موحد ولا فائدة فيها غالبًا.

إن شباب الأمة اليوم أحوج ما يكون لمن يأخذ بأيديهم ويضعهم على المسار السليم، ويرشدهم إلى السبل الكفيلة بتنمية قدراتهم ومهاراتهم التي تؤهلهم لأن يكونوا مواطنين صالحين منتجين قادرين على التفكير الاستقلالي، واتخاذ القرارات الصائبة المستنيرة المبنية على العلم والمعرفة والثقة بالنفس، وفي الوقت نفسه مساعدتهم على أن يكتسبوا المهارات العملية والقدرة على المبادرة الذاتية

بالفعل والعزم والحزم على تحقيق الهدف وعدم انتظار من يتخذ لهم القرارات ويصدر لهم الأوامر.

ولكن من الإنصاف القول أن شباب اليوم لا يتحملون وحدهم مسئولية ضعفهم في هذه المهارات. وإن نظمنا التعليمية ومناهجنا التربوية ومجتمعاتنا تتحمل نصيبًا وافرًا من مسئولية ضياع أجيال الأمة. ذلك أن مؤسساتنا التربوية لا تزود طلابها بما يحتاجونه من قيم ومهارات واتجاهات ومعارف تساعدهم بأن يكونوا مبادرين، ومفكرين مستقلين، ومبتكرين. فليس من الإنصاف إلقاء اللوم على الشباب وحدهم وترك المتسببين الرئيسيين فيما آلوا إليه من ضياع.

إن مجتمعاتنا العربية والإسلامية لا يمكن أن تتقدم في سلم الرقي دون إعداد جيل قادر على الإبداع، والابتكار، والمغامرة، والمبادرة الفعالة، جيل يلتزم بنظام قيم أخلاقي موحد قائم على احترام إنسانية الفرد وحريته وكرامته.

إن مدارسنا ومؤسساتنا التربوية يجب أن تتجاوز حدود مساعدة الطلاب على النجاح الدراسي في المواد المنهجية المقررة بل يجب أن تسعى - بالإضافة إلى ذلك - إلى تنمية المهارات الفكرية والأدائية والقدرات الذاتية التي يحتاجها الأفراد للنجاح في حياتهم العملية ووظائفهم الحكومية، أو وظائفهم في سوق العمل الحر، ومن أهمها: القدرة على التواصل مع الآخرين واحترامهم، والعمل بروح الفريق، والعزم والتصميم على النجاح، والقدرة على حل المشكلات، والصبر وتحمل المشاق، والمواظبة على أداء الواجب والمثابرة، والرغبة في المغامرة والإبداع، وتحمل مسئولية أعمالهم، والتعرف على قدراتهم وإمكاناتهم الذاتية واحترام أنفسهم.

وقد وجدت أن هذا الدليل قد يساعد المعلم العربي في تطوير المهارات والقدرات المذكورة لدى طلابه إذا أحسن تطبيقه، ولذلك شرعت في ترجمته ونقله إلى اللغة العربية؛ لأنه لا يمكن أن تنهض أمة دون لغتها، ودون أن تنقل العلوم إلى لغتها؛ لتصبح متاحة لجميع أفراد الشعب. وإنما مما يؤسف له حقا أن نرى كثيرًا من جامعاتنا ومدارسنا توجهت إلى تدريس العلوم والرياضيات باللغة الانجليزية أو الفرنسية بحجة التطور والتقدم، إن هذا التوجه يشكل انتكاسة كبيرة لمشروع نهضة الأمة بل يقضي على أي أمل في التقدم والنماء، ويجعل من الأمة تابعًا صغيرًا يدور في فلك غيره من أمم الاستكبار العالمي.

ذلك فضلاً عن كونه خطرًا ماحقًا لهوية الأمة وتاريخها وحضارتها وتراثها الثقافي ودينها فإنه

يجعل العلم حكرًا على فئة محدودة ممن يتقنون اللغة الإنجليزية، ويحرم سائر طبقات الشعب من الاطلاع على العلوم، وكأن مذهب الخصخصة الاقتصادية قد سرى إلى العلوم أيضًا.

وإن المرء ليتساءل لماذا تدرس الصين واليابان وروسيا وتركيا وألمانيا وإيطاليا وأسبانيا وإسرائيل وإيران وغيرهم من أمم الأرض بلغاتهم القومية؟ وكيف تقدمت هذه الأمم وأصبحت دولاً نووية وغزت الفضاء مع تدريسهم للعلوم والرياضيات بالصيني والياباني والإيطالي والعبراني وغيرها من اللغات، أم أن اللغة العربية هي اللغة الوحيدة من بين لغات العالم التي لا تصلح أن تكون وسيلة تعلم العلوم؟ أسئلة كثيرة وغيرها أود أن يجب عليها أنصار (الفرنجة) وأن يكونوا صادقين مع أنفسهم، أود أن يرشدوني إلى أمة نهضت دون لغتها، فإن التاريخ لم يسجل حتى تاريخه أمة نهضت بدون لغتها.

على أي حال لنعد إلى موضوع هذا الكتاب، فعندما شرعت في ترجمته وجدت فيه الكثير من الأمثلة التطبيقية التي لا تناسب بيئتنا العربية وقيمنا الإسلامية فحذفتها، وعدلت بعضها لتصبح ملائمة لبيئتنا الثقافية مع وجود كثير من التشابه أو التشارك بين قيمنا العربية الإسلامية وبين التطبيقات المقترحة في هذا الدليل؛ لأن معظم القيم الإنسانية التي دعا إليها مفكرون غربيون هي في الحقيقة من صلب قيمنا الإسلامية وتقاليدنا العربية، ولكنها تدرس غالبًا على أنها جاءتنا من الغرب، وما ذاك إلا لجهلنا بديننا وثقافتنا وحضارتنا بحيث أصبحنا غرباء عليها. وبالنسبة للقيم والاتجاهات التي يسعى هذا الدليل على تنميتها فهي في جلها جزء من قيمنا وثقافتنا، ولا تعارض بينها وبين قيمنا الدينية الإسلامية.

إن دعاة التغريب والتدريس بغير العربية إنما يزيدوننا غربة وانقطاعًا وبعدًا عن تراثنا وديننا وحضارتنا قصدوا ذلك أم لم يقصدوه فإن النتيجة واحدة. وإنني أدرك أن قسمًا كبيرًا منهم لا يريدون فصل أجيال المستقبل عن حضارتهم وتاريخهم وثقافتهم وبالتالي لغتهم ودينهم ولا يقصدون ذلك أبدًا، ولكن هذا لا يغير من النتيجة شيئًا، فإنه لا فرق في الموت أن يكون بنيران عدوة أو نيران صديقة، ففي الحالتين تصل إلى نتيجة واحدة.

اللهم إن هذا جهد المقل بدأنا به حسب استطاعتنا؛ ليكون دعوة عملية إلى الهيئات الرسمية والشعبية ومؤسسات المجتمع المدني وكل من عنده غيرة على اللغة العربية ومصلحة أجيال المستقبل

أن يساعد في نقل العلوم إلى اللغة العربية، وليس نقل العرب إلى اللغة الإنجليزية أو الفرنسية أو غيرها. فإن طريق التقدم والازدهار هو: التعريب وليس التغريب.

اللهم هذا الجهد وعليك التوكل، ولا حول ولا قوة إلا بالله العلي العظيم.

د. إبراهيم أحمد مسلم الحارثي
شهر رجب الفرد ١٤٣٠هـ
الموافق تموز من عام ٢٠٠٩م

مقدمة المؤلف

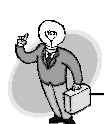


تخيل أن كل الطلبة في مدرستك أو كليتك يخرجون من بوابات الكلية لآخر مرة وهم يشعرون بالحماسة والإيجابية والاستعداد لأخذ الخطوات التالية في حياتهم، فمن ناحية قد حصلوا على المؤهلات المناسبة والملائمة لهم سواء كانوا أكاديميين أو مهنيين، ومن ناحية أخرى استطاعوا فهم أنفسهم، وأحلامهم، وتطلعاتهم، وإدراك كيفية استغلال قدراتهم الخاصة على أفضل وجه.

هناك مقولة: «إن القوارب تكون آمنة في المرفأ، ولكنها لم تصنع لذلك» وأظن أن الكثير من الشباب يفتقد التوجيه والإرشاد والقدرات التي تساعده على الغوص عبر بحر الحياة دون مخاوف أو افتقاد للثقة بالنفس، كم مرة وجدت نفسك تسير مع التيار نحو أي وظيفة لا تعلم بالضبط ما هو المطلوب منك أو كيف تحققه، أو تصطدم بوظيفة تحطم أحلامك، وسوف نعاني الكثير إذا أنشأنا شبابا يأخذ ولا يعطي، غير متعاون، وغير مسئول، يضيعون طاقاتهم سدى، أما إذا استطعنا تحسين أسلوب رؤية المواطنين والموظفين لمستقبلهم، وتقوية إيمانهم بذاتهم؛ ليكونوا قادرين على صناعة اختيارات إيجابية ملائمة لحياتهم العملية، وقادرين على استثمار مواهبهم وتطلعاتهم، فإن ذلك مما يساعد على تحقيق معظم أحلامهم، وهذا يعود على الجميع بمنافع جمة.

وقد تم إعداد هذا الدليل جزئيا للاستجابة لاهتمامات واحتياجات الوظائف الحكومية، والوظائف في الشركات، وسوق العمل بصفة عامة، فإن أصحاب العمل يشتكون من نقص المهارات، وغياب القدرة الوظيفية، ومهارات التنمية البشرية عند الخريجين الجدد مع احتياج هذه الشركات دائما للبقاء في دائرة المنافسة والاستمرار في الابتكار، وقد جاء هذا الدليل بدافع من الرغبة الشخصية لي كمعلمة وأم في مواجهة ما رأيت من إهدار فظيع لبعض القدرات الهائلة الموجودة لدى الشباب.

وهناك سبب آخر لظهور هذا الدليل هو مقولة: «إنك لا تعرف ما الذي لا تعرفه»، فلا يمكننا



أن نلقي باللوم على من يصنع اختياراته بناءً على معرفة ضئيلة، وكثيرًا ما ألتقي مع البعض أثناء الدورات التدريبية في عالم الشركات ويخبرونني كم يتمنوا لو أن هناك من أخبرهم بأشياء مثل: الذكاء العاطفي أثناء مرحلة الدراسة، إن ذلك لو تم لأنتج فروقات كبيرة في نوعية القرارات التي اتخذوها لأنفسهم.

وقد تم تصميم هذا الدليل أساسًا لمساعدة الشباب على القيام بأعمالهم والنجاح في الحياة العملية والاستفادة أكثر من قدراتهم، وهذا ما يمكن أن يتحقق بواسطة الذكاء العاطفي والمغامرة.

وكما سبق فإن هذا يرجع جزئيا لاحتياجات أصحاب الأعمال، فهناك الكثير من التحديات التي تواجه الشركات اليوم إلى جانب سرعة التغيرات والتطورات التكنولوجية، بخلاف التقدم الرهيب في اقتصاديات بعض الدول مثل: الهند والصين، كل هذا يدعو إلى الابتكار المستمر والإبداع والمغامرة، ورغم أن هذا بعيد كل البعد عن دور المدرسة حاليًا إلا أنني أشعر أن من دورنا كمعلمين أن نساعد طلابنا على الوصول إلى ما هو أبعد من مجرد النجاح الدراسي والوصول إلى تطوير المهارات الأخرى التي يحتاجونها كموظفين وأصحاب أعمال في المستقبل.

وعلى هذا فإن أي صاحب عمل يبحث عن صفات محددة في الشاب الذي يود توظيفه من أهمها الصفات والسمات التي تساعد في تطوير مشروعهم التجاري وهي:

- القدرة على التواصل الجيد.
- العمل من خلال فريق.
- مصمم ومثابر.
- متعاون ومهذب.
- قادر على معالجة المشكلات.
- إيجابي.
- فعَّال.
- يتحمل العمل الشاق ومتحمس.
- مبدع ومغامر.

هذه القدرات تتوافق مع كفاءات الذكاء العاطفي التي قام بالبحث فيها باحثون من أمثال

«دانيل جولمان» (Daniel Goleman)، لقد قام «جولمان» باستكشاف القدرات التي تؤدي إلى التميز في العمل وهذه القدرات تشمل:

- ✍ معرفة الذات.
- ✍ فهم وإدارة الحالة العاطفية الذاتية.
- ✍ التفاؤل.
- ✍ الدافعية للعمل.
- ✍ المثابرة.
- ✍ التعاطف.

وحاليا هناك العديد من الاقتراحات الحكومية الهامة في الدول الغربية وأمريكا التي تطلب من المعلمين التركيز على تلبية احتياجات الشركات إلى جانب تطوير وتحسين المعرفة العاطفية والقدرة على المغامرة لدى الشباب، **وعلى سبيل المثال: في المملكة المتحدة هناك اقتراح بعنوان: «كل طفل له أهميته every child matters » تدعو المدارس للتركيز على مساعدة الطلاب فيما يلي:**

- ✍ الاشتراك في اتخاذ القرار.
- ✍ التكيف مع التغيرات الحياتية الهامة.
- ✍ السلامة والثقة بالنفس.
- ✍ ممارسة السلوكيات الإيجابية.
- ✍ التركيز على التطوير الشخصي والاجتماعي.
- ✍ بناء علاقات إيجابية[1].

كيفية عمل الدليل:

هذا الدليل ينقسم إلى أربعة أقسام:

- الذكاء الشخصي.
- الذكاء الاجتماعي.

---

(١) وفي أمريكا هناك مشروع تعليم جميع الأطفال بلا استثناء تحت عنوان: (No cirdleft behind). الذي يدعو إلى الأفكار المسابقة (المترجم).

- الذكاء الوظيفي.

- الذكاء المستقبلي.

كل قسم يتكون من عدة موضوعات تحمل الطلاب في مرحلة لتطوير الذات نحو عالم الأعمال، حيث يتم عرض كفاءات الذكاء العاطفي والمغامرة التي يتم تغطيتها في بداية كل موضوع وتتكامل على مدار البرنامج.

وعلى الرغم من أن كل موضوع مستقل بذاته إلا أن البرنامج تم تصميمه كرحلة متكاملة حيث يستخدم كسلسلة باستثناء الذكاء الوظيفي، فقد تشعر بالرغبة في تجاهل هذا القسم إذا كنت تتعامل مع من هم أقل من خمسة عشر عامًا.

ويضم الدليل كل ملخصات الموضوعات والتي تتكون كلا منها من خمس نقاط تلخص الموضوع تحت عنوان: «خمس أشياء للتذكر» ويمكن تصويرها وتوزيعها على الطلاب، وبعد كل موضوع هناك مقترحات حول كيفية توصيل الموضوع.

وفي نهاية الكتاب هناك أنشطة داعمة تم تصميمها لدعم المعرفة التي توصل إليها الطلاب في البرنامج، وتقديم بعض المشروعات العلمية والمهام الإبداعية للمساعدة على تحقيق ممارسة أفضل للذكاء العاطفي والمغامرة، وكذلك يوجد أداة تقويم ذاتي للطلاب يمكن استخدامها بعد كل جلسة.

استخدام الضيوف:

يمكنك الاستعانة ببعض الضيوف لدعم المحاضرة من خلال مشاركتهم خبراتهم ونصائحهم وفيما يلي بعض القواعد المساعدة على ذلك:

يستخدم الضيوف لما يلي:

- دعم رسالة المحاضرة.

- الإضافة للمحاضرة من خلال معرفتهم الشخصية.

- مشاركة الخبرات الشخصية.

- الاشتراك في أنشطة لعب الأدوار.
- المشاركة في مجموعات نقاشٍ صغيرة.
- الاستمتاع.

المؤهلات المطلوبة في الضيوف:

- القدرة على إقامة علاقات مع الطلبة.
- القدرة على التواصل الجيد.
- التفتح والاستعداد لمشاركة الآخرين في خبراته.
- القدرة على الإضافة لدعم رسالة المحاضرة.
- الشعور بالسعادة عند التحدث للمجموعة بكاملها والعمل مع المجموعات الصغيرة والأفراد.
- تقديم وقتهم بدون مقابل.
- القدرة على التكيف والمرونة مع احتياجات المحاضرة.

تنبيه:

ليس المهم هو ما يقوم به الضيوف، ولكن مواقفهم وخبراتهم مع عالم الأعمال هي الأهم، لذلك من الضروري أن يمثل الضيوف مدى واسع من الوظائف والأعمار، وكذلك خلفيات علمية متنوعة إلى جانب تعدد العرقيات؛ لأن ذلك مما يعمق مدارك الطلبة وينمي خيالهم ويوسع آفاقهم الفكرية.

تقديم ملخص للضيوف:

للاستفادة جيدًا من الضيوف وتعظيم الوقت المتاح للتعامل مع الطلاب لا بد من منحهم تعليمات دقيقة وموجزة تشمل ما يلي:

- رؤية عامة للبرنامج وجزئيات المحاضرات.
- ما هي المرحلة التي يمر بها الطلبة أثناء البرنامج.

- أعمار الطلبة وأي تفاصيل مهمة أخرى عن الطلبة.
- الغرض الأساسي من المحاضرة الذي يشمل نسخ من الملخصات.
- السؤال حول إذا كان الضيف يمتلك أي مادة أو نصيحة يمكن أن تدعم وتؤكد المعلومات المقدمة.
- توضيح كيفية الاستفادة منهم مثلاً من خلال لقاء غير رسمي مع الطلبة، أو التفاعل من خلال إلقاء الأسئلة في لعب الأدوار أو العمل مع المجموعات الصغيرة في تنفيذ المهام، أو حتى من خلال الاشتراك الحر أثناء المحاضرة.
- إرسال القائمة التالية الخاصة بالأسئلة التي يمكن توجيهها له.
- سؤاله حول أي معلومات مكتوبة عنه يمكن أن تساعد عند تقديمه.

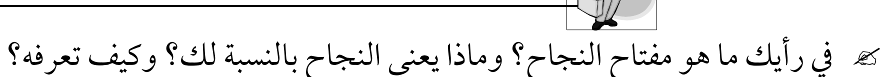
الأسئلة المحتمل توجيهها للضيوف عند إجراء المقابلات:

- ✍ هل تمتلك إحساسا قويا بالتوجيه والتصميم منذ الصغر؟
- ✍ وإن وجد ذلك ما هو مصدره؟
- ✍ وما هي أقوى العوامل التي أثرت في حياتك؟
- ✍ ما هي خبراتك حول المدرسة؟
- ✍ من أو ما الذي ساعدك في طريقك في الحياة وما مدى أهميته بالنسبة لك؟
- ✍ ما الذي تتمنى أن تكون عملته في عمرك السابق، ولم تعمله، ولماذا؟
- ✍ ما هي المعرفة التي ساعدتك؟
- ✍ ما هي نصيحتك أو أفكارك التي يمكنك تقديمها عن:

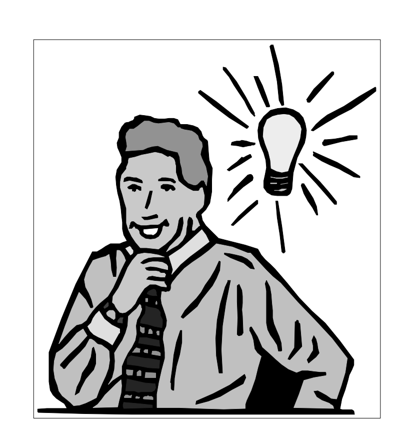
أ) مجال خبرتك.

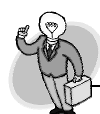
ب) كيفية التقدم في الحياة وتحقيق السعادة؟

- ✍ ما الاختلافات التي طرأت على سوق العمل وعلى المجتمع حاليا ولم تكن موجودة في أيامك؟ هل تحتاج إلى مهارات مختلفة أو اتجاهات مختلفة؟

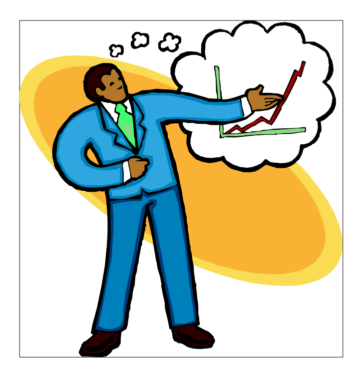


- ✍ في رأيك ما هو مفتاح النجاح؟ وماذا يعني النجاح بالنسبة لك؟ وكيف تعرفه؟
- ✍ كيفية تحقيق التوازن في حياتك؟
- ✍ ما هو مفتاح تحقيق النجاح مع الناس، وما أهمية ذلك؟
- ✍ كيف تحافظ على لياقتك الشخصية سواء العقلية أو الجسدية والتعامل مع الإجهاد؟
- ✍ ما هو أكثر الدروس التي تعلمتها في حياتك حول كيفية السعي للحصول على وظيفة؟
- ✍ ما مدى أهمية وضع الأهداف والعمل على تحقيق الأحلام؟
- ✍ هل يمكنك تقديم ملخص لحياتك العملية من حيث ما تقوم به وكيف حصلت على أول وظيفة لك؟ وما بعدها؟





كفايات الذكاء العاطفي
وإقامة المشروعات



هذا الدليل يعتمد أساسًا على بحث شامل في العديد من المجالات إضافة إلى التعليم والتجارة مثل: علم الأعصاب، وعلم النفس والتنمية الشخصية، وهذه النتائج تم تلخيصها ووضعها في قائمة تضم ست كفايات للذكاء العاطفي، وست كفايات للمشروعات، هذه الكفايات الاثنى عشر تشكل الأساس التي تقوم عليه المحاضرات والمشروعات التي تليها.

كفايات الذكاء العاطفي:

١) **إدراك الذات:** الفهم الجيد للنفس.

٢) **المسئولية الذاتية:** تحمل مسئولية أفكارك وأفعالك وكذلك حالاتك العاطفية والتعامل مع مشاعرك بصورة بناءة ومسئولة.

٣) **الإيجابية والتقدير:** وجود أسلوب بناء لنفسك وحياتك، وكذلك التعاون والتفاؤل، والشعور بالسعادة عند الاحتفال بكل الأشياء الجيدة في حياتك مهما كانت صغيرة بما في ذلك مهاراتك ومواهبك.

٤) **التعاطف والاحترام:** بذل جهد حقيقي لمحاولة فهم كيفية شعور الآخرين وأسلوب تفكيرهم، واحترام الذات، والاعتراف بحق الجميع في إبداء رأيه مهما كنت غير متفق معه.

٥) **الدافعية:** التحفز والحماسة بداخلك لتحقيق هدف محدد أو مجموعة من الأهداف.

٦) **المثابرة:** لا تستسلم وثابر على السعي بكل قوة لتحقيق ما ترغب فيه، ونمي قدرتك على التعافي من أي عثرات.

كفايات إقامة المشروعات:

١) استخدام المبادرات:

الاعتماد على مبدأ الأسبقية في حياتك، لا تتكاسل وتنتظر حدوث الأشياء أو قيام الآخرين بها من أجلك، ولكن عليك التوقع والقيام بالأشياء بنفسك. لا تنتظر أن يعمل الآخرون لك.

٢) التعامل مع الشك:

القدرة على التعامل مع الأشياء الغامضة، وكذلك القدرة على التعامل مع المتغيرات بإيجابية.

٣) الإبداع:

استخدم قدراتك العقلية المذهلة لاستثمار قدراتك على أكمل وجه، وابتكار أفكار جديدة، وكذلك حل المشكلات واقتناص الفرص.

٤) الشجاعة:

عدم الخوف من تحمل المخاطر والاتجاه بحزم نحو ما ترغب.

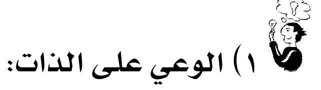
٥) الثقة بالنفس:

الإيمان السليم بالنفس خصوصًا عند مواجهة موقف جديد أو لقاء أشخاص جدد.

٦) دقيق ومحب للاستطلاع:

دائم الاهتمام بالعالم من حولك وكذلك الاهتمام بفهم نفسك، ودائمًا ما تسأل نفسك أسئلة من نوعية لماذا؟ كيف؟ ماذا لو؟.

بالنسبة لمن يعتنق ويطور هذه الكفايات هناك العديد من الفوائد:



١) الوعي على الذات:

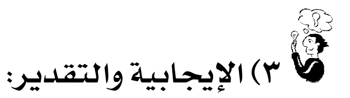
- فهم الذات.
- المساعدة في التخلي عن مجرد القيام برد الفعل والوقوع ضحية للآخرين.
- تعلم ما تحب وما تريد في الحياة.

- يمكنك تحقيق أهدافك.
- يمكنك الحياة من خلال قيمك.
- يمكنك تقدير نقاط قوتك والعمل على تحسين نقاط ضعفك.
- يمكنك التواصل أكثر بفعالية.



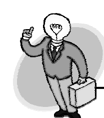
٢) المسئولية الذاتية:

- السيطرة على حياتك.
- يمكنك تنفيذ الأشياء.
- يمكنك أن تجعل الأشياء تتحقق.
- يمكنك إدارة مشاعرك.
- امتلاك علاقات أفضل مع الآخرين.
- لا تقع ضحية للضغوط والإجهاد.
- امتلاك ذهن صافي بحيث لا تقع فريسة ردود فعل عاطفية للمواقف التي تقع فيها.
- كن أكثر سلامة وسعادة.
- الاعتناء بنفسك عند الشعور بالأذى أو الغضب.
- استخدام طاقة المشاعر القوية مثل الغضب بطريقة إيجابية.
- لا تستسلم لمخاوفك.
- أكثر من السيطرة على نفسك وبالتالي أكثر من السيطرة على حياتك.



٣) الإيجابية والتقدير:

- إحساس أكثر بالسعادة.
- يمكنك تنفيذ الأشياء وتحقيق الكثير.
- امتلك شخصية شعبية.
- رؤية الأشياء الجيدة في الحياة وتقديرها.



- تقدير اللحظة الحالية.
- النظر نحو مستقبلك.
- لا تتوقف بسبب إخفاقك أو مخاوفك.
- الاستفادة أكثر من خبراتك.
- الشعور بمزيد من الإيجابية.
- تقديم المجاملات وإسعاد الآخرين.
- الشعور بالامتنان والشكر.



٤) التعاطف والاحترام:

- تفهم الآخرين بصورة أعمق وأكثر معنى.
- قلل من السهر الناتج عن رد الفعل.
- لا تقع ضحية لأقوال وأفعال الآخرين.
- امتلاك علاقات أفضل.
- تعرف على الآخرين بحيث يكونوا مكشوفين بالنسبة لك.
- كن مستمعًا جيدًا وبالتالي أكثر تعلمًا.
- تجنب الاحتياج لإثبات أنك على صواب.
- تحكم في مشاعرك عندما يعتريك تأثير قوي بسبب أشياء قالها الآخرون.
- تنمي احترامك لذاتك وثقتك بنفسك.
- يزداد احترام الآخرين لك.



٥) متحمس:

- تشعر بالتحفز نحو تحقيق الإنجاز.
- لديك قدرة على تحقيق الأشياء.
- تتحرك نحو تحقيق أهدافك وأحلامك.

- تتخطى العثرات.
- تشعر بنشاط وحيوية.
- يمكنك تحفيز الآخرين وتنشيطهم وإثارة حماسهم.



٦) المثابرة:

- النهوض سريعًا من العثرات.
- لا تستسلم أبدًا.
- تنجز الأعمال .
- تمتلك شعورًا بالإنجاز والرضى.
- تتعلم من أخطاءك.
- تواظب على العمل الجاد الهادف.



٧) استخدام المبادرات:

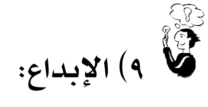
- تساعد على أن تكون أكثر إبداعًا.
- تسهم في تحقيق نتائج لنفسك وللآخرين.
- تمنحك شعورًا مريحًا.
- تزيد من إحساسك بالاستقلالية.
- تمكنك من جعل الأشياء تتحقق في حياتك.
- يمكنك تشكيل واقعك.
- تمنحك الطاقة والدافعية.
- تساعدك على تحقيق أهدافك.
- تمكنك من الاستمرار والتقدم.



٨) التعامل مع الشك:

- الانتصار على مخاوفك.
- صفاء ذهنك وعدم الانفعال عند التوتر.

- تكتشف فرص جديدة وتسعى إليها.
- إيجاد فرص جديدة.
- تتعلم وتنمو.
- الحصول على خبرات جديدة.
- تبني ثقتك بنفسك.
- تشعر أكثر بالتحكم في مصيرك.



٩) الإبداع:

- تنجز عمل الأشياء.
- التوصل لأفكار جديدة.
- الشعور بالإثارة مع أفكارك.
- اقتناص الفرص.
- تطوير قدراتك.
- تبتكر أشياء جديدة.



١٠) الشجاعة:

- تتحمل المخاطر.
- إنجاز الأشياء.
- تتغلب على مخاوفك.
- تغذية ثقتك بقدراتك واحترام ذاتك.
- استكشاف أمور جديدة.
- تتعلم أكثر.



١١) الثقة بالنفس:

- تشعر بالراحة الداخلية وتحب ذاتك.
- امتلاك الشجاعة لتجربة أشياء جديدة.



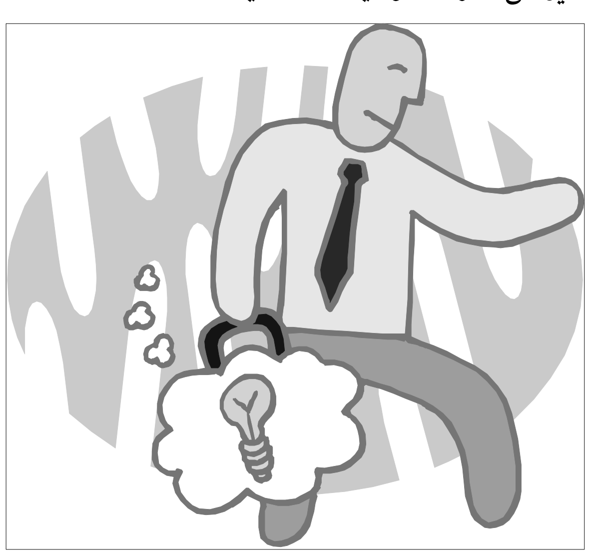


- تتحدى الأشخاص والمواقف التي تثيرك.
- غير قابل للخضوع لاستئساد وتنمر واستقواء الآخرين عليك.
- لا تشعر بالقلق إزاء محبة الآخرين لك؛ لأنك تحب نفسك.
- الإيمان بذاتك.



١٢) دقيق ومحب للاستطلاع:

- تعلم الكثير حول الأشخاص والعالم الذي تعيش فيه.
- الاحتفاظ بعقلية نشطة.
- يمكنك أن تكون أكثر إبداعًا.
- تتخذ قرارات أكثر وعيًا.
- يمكنك إنجاز المزيد.
- تستخدم الكثير من قدراتك ومخيلتك العقلية.







الذكاء الشخصي

الجلسة الأولى

الهدف:

الهدف من هذه الجلسة هو تشجيع الطلاب على البدء في استكشاف المقومات التي تمكنهم من أن يكونوا أنفسهم، حيث تنظر إلى قضايا الطبيعة والتنشئة ونتائج السلوك الذي تعلمونه، وهذا بدوره يؤدي إلى موضوع كيفية عمل العقل وكيفية تولد الأفكار، ونختم الجلسة بالتعرف على نتائج التفكير السلبي والتفكير الإيجابي.

المواد:

- ثلاثة مذكرات: لماذا أنت هكذا؟، العقل المذهل، قوة التفكير.
- لوحة دوارة وأقلام.
- قاعة متسعة لإجراء مناقشات جماعية.

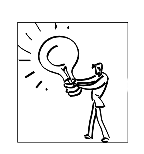
ما الذي يحدث؟

يبدأ العرض بواسطة المعلم أو المحاضر لإثارة النقاش، والعمل في مجموعات، والعمل الفردي، ثم خلاصة النقاش، وختام الجلسة.

بما أن هذه هي أول محاضرة للطلاب من الضروري أن يتم بيع البرنامج لهم من خلال تعريفهم ما يمكن تقديمه لهم من خلال البرنامج في حالة التعامل مع البرنامج بعقلية متفتحة وإعطاء المعلومات والنشاطات فرصة حقيقية للتطبيق، وقد تم إجراء تجربة واختبار لكل المعلومات الموجودة بالدليل على آلاف الأشخاص حول العالم، إن القضايا التي تم مناقشتها شديدة القيمة لهم في الحاضر والمستقبل حيث يمكن البداية في تطبيقها فورًا وملاحظة ما تصنعه من اختلاف.

كفايات الذكاء العاطفي وإقامة المشروعات التي تم تغطيتها:

الوعي على الذات، المسئولية الذاتية، الثقة بالنفس، الإيجابية والتقدير، التحمس والدافعية، الإبداع، الدقة وحب الاستطلاع.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الشخصي

الموضوع الأول: لماذا أنت هكذا؟

«الخبرة ليست ما حدث لك، إنها ما تفعله بالذي حدث لك»

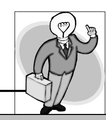
ألـدوس هاكسلي

١) تتشكل رؤيتك للعالم من خلال طريقة تفكيرك وإحساسك وكذلك من خلال معتقداتك ومواقفك واتجاهاتك وكل ذلك بدوره يتشكل على أساس خبراتك السابقة، لقد سبق أن تعلمت معظم أفكارك وسلوكياتك ومعظمها تم تعلمها في الصغر.

٢) خبرات طفولتك تؤثر على سلوكك عند النضج، فالدروس التي تعلمتها عند الصغر تتأصل وتثبت بداخلك ويصبح من الصعب تغييرها كلما تقدمت في العمر.

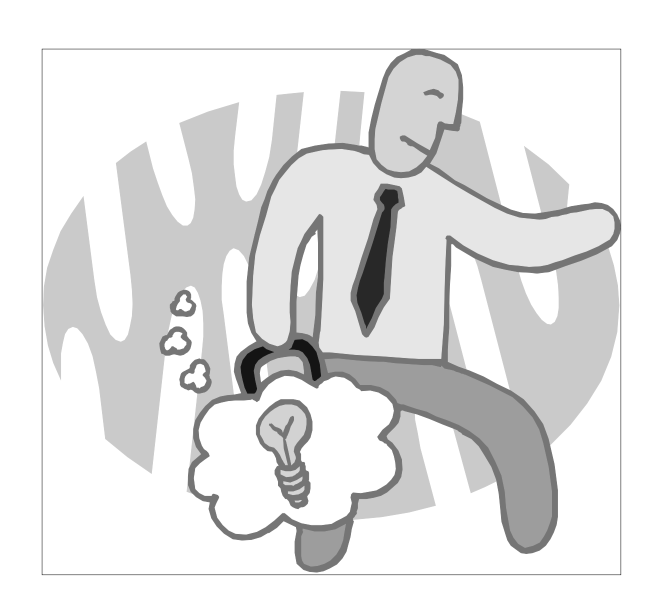
٣) الظروف السلبية تشبه حمل كرة مع سلسلة تقيدك بالسير حولها، بينما الظروف الإيجابية تشبه منصة للوثب نحو النجاح، فالظروف التي تتحكم فيك هي كيفية تشكيل سلوكياتك ومعتقداتك، والظروف الجيدة تجعلك تشعر بالقيمة والاحترام والحب لنفسك، وهو ما يؤدي بدوره إلى تكوين صورة ذاتية جيدة لنفسك وبناء الثقة بها، أما الظروف السلبية فتؤدي إلى عكس ذلك وتجعلك تدور في حلقة مفرغة.

٤) وبسبب أسلوبك في التفكير سوف تتصرف بالأسلوب الذي يؤكد معتقداتك وهكذا تتكون العادات، وعمومًا سوف تعيش مع هذه العادات بقية حياتك، على سبيل المثال: إذا كنت تؤمن أنك جيد في شيء ما فسوف تتصرف بثقة، أو أنك غير قادر على النجاح أو غير مجدٍ فإن سلوكك سينم عن ذلك من خلال إرسال رسائل بصرية للمشاهد من غير وعي منك، وهذا ما يحدد سلوكياتك ويتصرف الآخرون بناء على ذلك، وإن الحياة سوف تعيد لك هذه



التصرفات وهذه الاعتقادات[1].

٥) هناك أخبار جيدة، على الرغم من صعوبة ذلك من الممكن أن تكسر عاداتك ومعتقداتك القديمة، استنادا إلى القاعدة التي تقول: «إن كل ما يمكن تعلمه يمكن نسيانه»، إذن يمكن بالتدريج شيئًا فشيئًا التخلي عن العادات القديمة وتركها، فسوف تندثر، وعندئذ يمكنك استبدالها بأفكار إيجابية وعادات بناءة.



(١) وبعبارة أخرى: فإن الحياة مرآة لما بداخلك تريك صورتك الداخلية، وهذا مصداق لقوله صلى الله عليه وسلم: "المؤمن مرآة أخيه"- (المترجم).



الموضوع الأول: لماذا أنت هكذا؟

تطبيق الموضوع:

تفسير معنى الظروف وتأثيرها على رؤية كل فرد لنفسه وللعالم، فنحن عبارة عن مزيج من الوراثة والتنشئة وما زال هناك جدل كثير حول الوراثة والبيئة وتأثير كل منهما علينا، ومع مرور الزمن يمكننا تطوير أساليب التفكير والعمل والسلوك التي تصبح فيما بعد عادات.

وجه أسئلة للطلاب حول السمات التي يمكن تغطيتها بالوراثة (الميول الموروثة من حيث: المظهر، والصحة، والمواهب.. إلخ).

اعرض مفهوم الظروف الإيجابية والسلبية ووضح أن هذه المعتقدات والسلوكيات تبدأ من مرحلة مبكرة وتتغير حسب خبراتنا.

وجه أسئلة للطلاب حول من أو ما هو العامل المساعد في تشكيل هذه المعتقدات؟ (الآباء، الأخوة والأخوات، الأقارب، الأصدقاء الأقران، المدرسة، المجتمع، الإعلام).

النشاط الأول:

قسِّم الطلبة إلى مجموعات من أربعة أو خمسة أفراد، واطلب منهم القيام بعصف ذهني فيما يتعلق بأنواع الآراء والرؤى والسلوكيات التي يمكن تعلمها أو تحولها إلى معتقدات بواسطة:

أ) الأسرة. ب) مجموعات الأقران.

ج) المدرسة. د) المجتمع.

بعد خمس أو عشر دقائق اجمع هذه المجموعات مرة أخرى واطلب منهم عرض ما توصلوا إليه، ثم استخدم النقاط التي تم التوصل إليها لمناقشة أيها سلبي، وأيها إيجابي، وأيها محايد، وبعبارة أخرى: أي منها يخدم أهدافهم في الحياة بفاعلية؟.

معظم العادات التي تم تعلمها يمكنك التخلي عنها بالتدريب ربما ليس من السهل ولكنه ممكن.

اطلب من الطلبة التأمل والتفكير في الهدف من وراء تبنيهم لبعض الأفكار الهدامة التي تشغل تفكيرهم وتَحُول دون تحقيقهم للنجاح، اطرح الفكرة للنقاش العام.

النشاط الثاني:

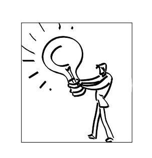
اجمع الطلبة مرة أخرى ووزع عليهم بعض الصحف واطلب منهم إحصاء القصص الإيجابية والقصص السلبية في الجريدة أو المجلة، واطلب منهم معرفة الرسالة التي توجهها الصحيفة لهم حول العالم الخارجي، أو استخدم المجلات التي تركز على الإثارة العاطفية أو الجنسية، ما هي الرسائل الضمنية التي تحملها؟ ما الهدف منها؟ ما التأثير الذي تسعى إلى إحداثه في أسلوب إحساس القراء بأنفسهم أو بالعالم؟.

اعرض النتائج على المجموعة كاملة وناقشهم فيها، فإذا تحولت الأفكار إلى معتقدات وعادات فمن الضروري الآن أن توضح كيفية كسر العادات التي لا ترغب فيها.

وفيما يلي بعض المقترحات:

- اعترف بوجود هذه العادة.
- حاول أن تفهم أصل هذه العادة.
- ضع خطة لما سوف تقدم عليه خطوة بخطوة.
- اطلب الدعم من الشخص المناسب.
- طبق الأسلوب الجديد.
- احتفل بكل خطوة إيجابية تحققها.
- إذا تعثرت حاول مجددًا ولا تستسلم.





خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الشخصي

الموضوع الثاني: عقلك المذهل: «دماغك مثل المارد النائم»

أنتوي روبنز

١) لديك دماغ جبَّار ذو قدرة مذهلة فأنت تمتلك مليارات من خلايا التفكير في الدماغ التي يمكنك استخدامها طوال حياتك ولن تستطيع استنفاذها كلها، في الواقع دماغك أكبر قوة من أي حاسب آلي تم اختراعه حتى الآن، وأوضحت الدراسات أن الإنسان يستخدم ٥٪ فقط من قدراته العقلية طوال حياته وبالتالي فإن معظمها يذهب هباءً.

٢) كل شخص ذكي ولكن بطرق مختلفة، على سبيل المثال: البعض يتميز في الرياضيات، والبعض في الرياضة البدنية، والبعض في صنع الأشياء، والبعض الآخر في تكوين صداقات، وهذا ما نطلق عليه الذكاء المتعدد، ولا يوجد نوع محدد من الذكاء أفضل من الآخر.

٣) دماغك شديد التعقيد ويتكون من أقسام مختلفة، لكل قسم وظائف متنوعة، على سبيل المثال: عند سماعك لأغنية أحد أجزاء الدماغ يسجل النغمة بينما جزء آخر يسجل الكلمات، وهناك جزء آخر يستجيب عاطفيا، وأخيرًا هناك جزء يتذكرها.

٤) يعمل الدماغ بصورة أكثر فعالية إذا احترمت جسدك، وهذا يعني الحصول على قسط وافر من النوم والاسترخاء، وتناول طعام صحي، وشرب القدر الوافي من الماء، وأخيرًا أداء التمارين الرياضية والفكرية، فالعقل مثل العضلة إذا لم تستخدمه فقدته.

٥) يمكنك بسهولة استخدام مزيد من خلايا التفكير في الدماغ وبالتالي تصبح أكثر ذكاءً ولتحقيق ذلك لا بد أن تكون دقيقا وفضوليا ومحبا للاستطلاع، وتستخدم مخيلتك، وكذلك تهتم وتركز على ما تتعلمه، وهذا يُنمى أيضا عندك الشعور بالإيجابية والثقة بالنفس حيث يمكنك إدراك الفوائد مما تعمل.

الموضوع الثاني: دماغك المذهل

تطبيق الموضوع:

الدماغ شيء ذو إمكانات عظيمة مع أن معظم الناس لا تستفيد منه حق الاستفادة، وما زال الدماغ بتعقيداته غير مفهوم بالقدر الكافي حتى من قبل علماء الأعصاب، وكل ما نعرفه أن الدماغ مثل العضلة إذا لم يستخدم يضعف.

هناك أسباب عديدة لعدم استخدام الناس لمليارات خلايا التفكير العصبية في الدماغ ومن هذه الأسباب اعتقاد بعض الناس أنه غير ماهر، أو يفتقد الثقة بالنفس، أو غير قادر على بذل المجهود، أو لا يعرف كيف يتعلم ويتذكر.

لا يكفي أبدًا أن تؤكد باستمرار أن كل شخص ذكي، وكل شخص لديه عقلية مذهلة، بل يجب التذكير بأن هناك طرق مميزة لتحصل على المعلومات الجديدة وينبغي تعلمها، هناك ثلاثة نماذج تعليمية مميزة:

- سمعي: (يتعلم أفضل عن طريق السمع).
- بصري: (يتعلم أفضل عن طريق البصر).
- تطبيقي: (يتعلم أفضل عن طريق العمل).

الغالبية العظمى تفضل أحدهم، ولكن البعض يتميز في اثنين أو حتى في الثلاثة.

حاليًا هناك تسعة أنواع من الذكاء:

- جسدي / عملي (الرياضيون يميزون في هذا النوع)
- رياضي / منطقي.
- طبيعي (التعامل مع البيئة الطبيعية).
- موسيقي / إيقاعي.
- شفوي / لغوي.
- بصري / فضائي (الطيارون يتميزون في هذا النوع).

- وجودي (الشعور بكونك جزء من العالم).

- اجتماعي (قادر على فهم الآخرين).

- ذاتي (قادر على فهم نفسك).

النشاط الأول:

اعرض قائمة بالأساليب التعليمية وأنواع الذكاء المتعددة مع شرحها ثم انظر هل يستطيع الطلاب تحديد ما يلائمهم من هذه الأنواع.

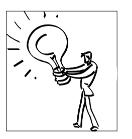
ثم اعرض كيف تنطلق عبر ذاكرتهم وتتعلم معلومات جديدة وذلك من خلال تعليمهم كيفية العد من واحد إلى عشرة باللغة اليابانية باستخدام الأسلوب القصصي مثلا، والأعداد هي: (تشي، ني، سان، شي، غو، روكو، نانا، هاتشي، كيو، جو) حيث يتم ربط كل عدد بكلمة تشكل في النهاية قصة، وكلما كانت القصة مجنونة وممتعة ومثيرة كلما كان من السهل تذكرها[1].

وعند إلقاء القصة قم بتمثيلها بصريًّا حتى إذا كانت سخيفة أمكن تذكرها، خاصة إذا تكررت عدة مرات، وفجأة نكون قد تعلمنا شيئا جديد بسهولة ومرح مما يعني أن كل شيء ممكن، وهذا الأسلوب المتمثل في القصص وتمثيل الأشياء واقعيًّا هو أساس تعلم العباقرة حول العالم.

اشرح قوة التخيل، وصناعة العلاقات، وتلوين الصور، والتكرار، وابتكار الأفكار المجنونة، وكذلك الاستمتاع عند تحصيل معلومات جديدة، وهكذا يجب الدماغ أن يعمل.

---

(١) مثال على القصة في هذا الأسلوب؛ لديك زميل يعطس (تشي) وكلما عطس يكون الناس نيام (ني) وأما أنت فتكون نعسان (سان) فتهب مذعورا وتقول: هل حدث شيء(شي) أم جاء الغول (غو)؟ فيعطيك قلم (روكو) فتظنه من الفزع موز أو بنانا (نانا) فيعطس ثانية بإضافة ها (هاتشي) فتظنه قال: هيتاشي، فتقول: هل نحن في طوكيو (كيو)؟ فيقول لك: نحن في جوردن (جو).



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الشخصي

الموضوع الثالث: قوة التفكير

«نحن كما نعتقد، كل ما نحن فيه نابع من أفكارنا، وبأفكارنا نصنع عالمنا»

بوذا

١) يعتقد أن الإنسان يبدع تقريبا ٥٠٠٠٠ فكرة يوميًّا، العديد منها يؤدي إلى نوع من السلوك أو المشاعر، وفي الحقيقة بدون أفكار لا توجد سلوكيات أو مشاعر.

٢) أنت تستجيب للحياة من خلال أفكارك لذلك من الأفضل أن تحاول السيطرة عليها بقدر الإمكان، يمكنك السيطرة عليها من خلال التعرف على الأسباب التي دعتك للتفكير في الفكرة أو الحادثة بالأسلوب الذي فكرت به، وأن بإمكانك تغيير أسلوب التفكير إذا عرفت أسبابه، فإذا كان ذلك الأسلوب لا يساعدك على تحقيق اهتماماتك فما عليك إلا اجتثاثه من جذوره والتخلص منه، وهكذا تخرج من الدائرة المفرغة التي تدور فيها.

٣) أنت تكون ما تفكر فيه، لذلك إذا رغبت أن ترى نفسك والعالم بصورة إيجابية فما عليك إلا أن تفكر بهذه الصورة الإيجابية؛ فالمفكر الإيجابي هو شخص إيجابي يرى الناس بصورة إيجابية.

٤) كل فكرة تتأثر بخبراتك السابقة الموجودة في عقلك الباطن، حيث تتصارع برأسك وتتحلل وتتأكد من خلال حوارات داخلية لا نهائية، ولا يستطيع العقل الباطن أن يحكم، ولكنه يزودنا بأي بيانات مفيدة تم تخزينها من أجل تأكيد أي وجهة نظر سواء سلبية أو إيجابية.

٥) يمكنك تغيير أسلوب تفكيرك - سأقولها مرة ثانية؛ لأنها مهمة جدًّا - يمكنك تغيير أسلوب تفكيرك، عند تغييرك أسلوب تفكيرك يمكنك تغيير حياتك.

الموضوع الثالث: قوة التفكير

تطبيق الموضوع:

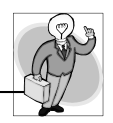
الرسالة الأساسية لهذا الموضوع هو أنه لا يوجد فعل بدون فكرة، فنحن نبدع أفكارًا باستمرار، وطبيعة هذه الأفكار أن تشكل المشاعر والطباع والسلوكيات، وهناك حوار مستمر داخل رءوسنا بين الوعي واللاوعي، هذه الحوارات هي التي تشكل حياتنا، فالأفكار هي أساس الأفعال.

فالحياة مثل جبل ثلج حيث تعبر القمة عن السلوك ولكن تحت السطح هناك أسلوب التفكير الذي يحرك المشاعر التي تؤدي إلى الاستجابة النفسية والسلوك، فنحن نتحرك في حلقة مكونة من ثلاثة أطوار متلاحقة؛ فكرة، مشاعر وأحاسيس، سلوك، ثم تتكرر؛ فكرة، مشاعر وأحاسيس، سلوك.

يكمن التحدي هنا في اختراق هذه الحلقة بمهارة لتغيير السلوك، حيث يمكنك تغيير أفكارك والتعامل مع مشاعرك واكتشاف طريقة للتعامل مع التوتر والخوف من خلال بعض الممارسات مثل أخذ نفس عميق مع الاسترخاء. إذن لتغيير السلوك ينبغي تغيير المشاعر والأحاسيس، ولتغيير المشاعر والأحاسيس لا بد من تغيير الأفكار التي ولدتها هذه المشاعر.

يمكن استخدام المذكرة الخاصة بالنشاط لعرض هذه الرسائل مع التركيز تحديدًا على الحذر من الوقوع في الحلقة المفرغة التي يمكن أن نصنعها حيث إننا نمتلك أفكارا سلبية يغذيها وينميها العقل الباطن، ومن المحتمل الوقوع فيها قبل أن نعلم أن طباعنا قد تغيرت، وقد نعاني من تغير واقعي، ومع تغير إدراكنا للواقع تتغير رؤيتنا للأشياء.

على سبيل المثال: عند الشعور بالانزعاج وإدراك مساوئ شخص ما والتركيز عليها فإننا نمنحها قوة ونعظمها حتى تصبح مسيطرة على أفكارنا وهي ما نؤمن به والتي بدورها تشكل واقعنا وبالتالي حياتنا، فقوة الأفكار رهيبة ولكن المهم هو السيطرة عليها وتغييرها إذا لزم الأمر، ولتوضيح هذه القوة اطلب من الطلبة إغلاق أعينهم وتخيل حبة ليمون مقسمة إلى شرائح، اسألهم عن رد الفعل العضوي بالجسم مما يثير الإنزيمات بالفم. هل سال لعابك؟ إن الصورة الذهنية قابلة لأن تحدث استجابة في الجسم وتطلق عمل إنزيمات الفم.



ليس من السهل تغيير أسلوب التفكير لذلك من الضروري تشجيع الطلاب على المحاولة ومن الأفضل أن يتم ذلك من خلال خطوات بسيطة مثل جعلهم يتخيلون أشياء تجعلهم يشعرون بالراحة، والسعادة، والإثارة، ودراسة تأثير ذلك على مشاعرهم، وللمساعدة على ذلك يمكن أن ينظر الطلبة لصورة، أو سماع قطعة موسيقية لتحفيز المشاعر، أو الاستماع إلى أغنية ثم جعلهم يركزون على الصورة الذهنية المرتبطة بها، واسألهم ماذا يحسون؟

قم بتشجيع الطلاب على الإنصات لأفكارهم والتعرف على ما يحدث معهم، عندئذ يمكن تحديد الأفكار السلبية والتصدي لها والعمل على تغييرها، تماما كما تفعل مع أي عادة تريد تحطيمها.

النشاط الأول:

اقرأ قائمة من الكلمات واطلب منهم تسجيل أول شيء يخطر على بالهم عند سماع الكلمات، مثلاً: إجازة، رجل الشرطة، شيكولاتة، اختبارات، تليفزيون، حب، ظلمة، عمل، سياسة وغيرها. استخدم أي كلمة تؤدي إلى استجابات سريعة عند الطلاب.

ثم قسمهم إلى مجموعات ثنائية واطلب منهم تحليل هذه الاستجابات ومعرفة مصدرها وتحديد سرعة هذه الاستجابة، ثم اطلب منهم تحديد ما إذا كانت الاستجابة سلبية أو إيجابية أو محايدة. هل ولدت تلك الكلمات استجابات عاطفية؟ كيف يمكن تحويل الاستجابات السلبية إلى استجابات إيجابية؟ (تسمى هذه المرحلة إعادة التأطير).

النشاط الثاني:

اطلب منهم توقع ما سيحدث لآبائهم بعد خمس سنوات من الآن، وتشجيعهم على توضيح التوقعات بالتفصيل الممكن من حيث إحساسه ومشاعره نحو ذلك اليوم، حيث يجب التصدي للأفكار السلبية، اجعلهم يفكرون أن كل شيء ممكن مع التأكيد على أنه إذا كان هناك أحلام لهؤلاء الطلبة فإن هذا البرنامج يمكن المساعدة على تحقيقها.

الأسلوب:

كيف تكون أكثر إيجابية؟

إدراك الحديث السلبي:

من الصعب أن تحاول التغيير، ولكن عليك التحدث إلى حديثك السلبي واطلب منه أن يتوقف، وحاول أن تتجنب رؤية الأشياء السلبية كالفشل واعتبره نتيجة لم تكن ترغب فيها، ولا تنظر إليه على أساس المكسب والخسارة، كن واعيا للمفردات التي تستعملها مع الآخرين.

تحمل مسئولية نفسك فلا أحد يمكنه أن يجعلك تشعر بشيء دون رغبتك، وكن على وعي بطرق برمجة عقلك من خلال:

- لغة الجسد.
- نبرة الصوت.
- التحدث مع الذات.
- التخيل.
- الأصوات والموسيقى.
- المشاعر.
- الألفاظ التي تلقيها على الآخرين.

حيث يمكنك التحكم في أنظمة تشغيل عقلك، وعلى الرغم من صعوبة ذلك لكنه ممكن.

اعرف أهدافك وما الذي ترغب في تحقيقه، وكن محددًا من حيث الهدف المطلوب والموعد والمكان والخطوات المطلوبة، ضع أمامك هدف وخطط لتحقيقه ولكن اعلم أنه يمكنك تغيير ما تريد.

قم بإلقاء أسئلة خاصة بالآخرين حيث يسعى الناس للمساعدة وطلب النصيحة، واهتم بالآخرين حيث إن هذا يؤسس للمعرفة ويزيد من احترام الآخرين لك، وهو ما يغذي بدوره احترام الذات لديك والثقة، وكل هذا يعد عملية ذاتية الاستمرار.

كن مستعدًا للنتائج الإيجابية حيث إن توقع الأفضل يمكن أن يكون نبوءة ذاتية الإنجاز.

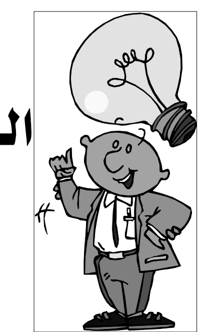
فكر في خطط التحرك بجرأة للأمام، وابتعد عن الاستراتيجيات الانهزامية، وركز على ما هو ذو قيمة بدلاً من العيوب والإحباطات.

انظر لحياة الناجحين والاستراتيجيات التي استخدموها هل كانت الموهبة الفطرية أم العمل الشاق أم كلاهما؟ وتذكر أن الجميع يمتلك الموهبة.

واختتم الحديث بطلب أسئلة ثم انهي المحاضرة بتلخيص النقاط الأساسية في الموضوعات الثلاثة، ويجب أن يؤكد التلخيص على الأفعال والسلوكيات التالية:

تحمل مسئولية أفكارك وأفعالك، والسيطرة عليها والتحكم بها، ثم المبادرة بالفعل فبداية التغيير من عندك، ثم عليك الاستمرار في المحاولات والتجربة والمواظبة على أداء الواجب بلا كلل ولا ملل.







الذكاء الشخصي

الجلسة الثانية

الهدف:

الهدف من هذه الجلسة هو الاستمرار في استكشاف الذات، بحثنا في الجلسة الأولى أصول التكيف ونشأة الأفكار والآن يبحث الطلاب في طرق تخطي المعوقات التي تحول دون تحقيق التطور الشامل. واعلم أن مواجهة مخاوفك ومعرفة من أنت وما تريد إلى جانب امتلاك مظهر إيجابي كل ذلك من أساسيات تحقيق الذكاء العاطفي، وهذا ما تركز عليه هذه الجلسة.

المواد:

- **أربع مذكرات**: التخلص من المخاوف، استكشاف تميزك، قوة التفكير الإيجابي، كيفية تحسين احترام الذات.

- لوحة عرض دوارة وأقلام.

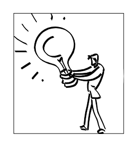
قاعة متسعة لإجراء مناقشات جماعية.

ما الذي يحدث؟

عرض موجز من خلال المدرس/ قائد الجلسة، مناقشات، أعمال جماعية وفردية.

كفايات الذكاء العاطفي وإقامة المشرعات التي تم تغطيتها :

إدراك الذات، المسئولية الذاتية، الإيجابية والتقدير، الشجاعة، التعامل مع الشك، التحمس، المثابرة.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الشخصي

الموضوع الرابع: التخلص من المخاوف

«الخوف هو تلك الحجرة الصغيرة المظلمة التي تتولد بداخلها السلبيات»

مايكل ريتشارد

١) يأتي الخوف على كافة الأشكال والأحجام وكل شخص هو ضحية لذلك في وقت ما، بعض المخاوف منطقية وبعضها غير منطقية وخيالات من صنع أنفسنا، ومن الأفضل مواجهة المخاوف وتقليص سيطرتها علينا وإلا تظل أسيرا لها فاقدا لمتعة الحياة، وما دمت مستمرا في التطور والتعلم واكتساب الخبرات يظل الخوف جزءا طبيعيا من العملية وهذا أمر طبيعي.

٢) اصنع قائمة بمخاوفك المادية والعاطفية وبجانب كل واحد حاول تحديد سبب الخوف ومن أين بدأ، هذه القائمة ستجعلك صادقا وعلى الأقل تعلم ما يشغلك من مخاوف، ثم حاول التغلب عليها، وللقيام بذلك عليك توجيه التساؤل التالي:

٣) ما أسوأ شيء يمكن أن يحدث؟ تخيل أسوأ سيناريو يمكن وقوعه وهل يمكن التعامل معه بخلاف ما قد يمكن أن يكون؟

٤) بعد ذلك... قدم كل الحلول الممكنة لخوفك أو مشكلتك ثم حدد أفضلها وابدأ في العمل عليه فورا، فالأفعال يمكنها صنع المعجزات، إن هذه العملية تخرج مخاوفك إلى النور وتجعلك تشاهدها وهي تتلاشى شيئا فشيئا حتى تختفي.

٥) بعض المخاوف تمثل تحديات أكبر من غيرها وتتطلب وقتًا لحلها مثل هذه المخاوف قد تتطلب دعم خبير من شخص موثوق به؛ لأنك لا تعرف كيف تتعامل معها فإنه يرشدك. واعلم أنك إذا لم تتعامل مع مخاوفك لن تنتهي وقد تؤثر سلبيا على حياتك وتحول دون تحقيقك للنجاح والسعادة التي تستحقها.

الموضوع الرابع: التخلص من المخاوف

تطبيق الموضوع:

قم بإثارة نقاش مع المجموعة لإجراء عصف ذهني بالنسبة لأنواع المخاوف التي يعاني منها أفرادها مثل: الخوف من الفشل، رفض الناس له، التغيير، المجهول، وشاركهم مخاوفك.

استكشف الفارق بين الخوف العقلاني (معقول ومفيد) وبين الخوف غير العقلاني (معوق وغير منطقي).

إذا لم يتم التصدي للمخاوف وتحديها فإنها ستتطور وتمنعك عن تجربة أي شيء جديد، فالخوف يمكن أن يمنعك من مغادرة منطقة الراحة الخاصة بك.

إذا استطعت أن تعرض نماذج شخصية عن مواجهتك للخوف في سبيل تحقيق بعض أهدافك وضح مشاعرك قبل وبعد التجربة.

اطلب من الطلاب تذكر ومشاركة لحظات الخوف التي مرت عليهم وكيف تم اجتيازها بسلام مثل: أول يوم بالمدرسة أو إلقاء كلمة أمام مجموعة من الحضور، والخوف جزء من الحياة ولكن القضية هنا هي علاقتنا بالخوف، فالإجهاد الذي يتخطى المخاوف التي تتحدانا هو الذي يصنع الخبرة المجدية ويستحق الاهتمام به.

النشاط الأول:

قسم الطلاب إلى مجموعات، كلف كل مجموعة باختيار أحد أنواع المخاوف، ثم كلفها بتصميم ملصق لطرد هذا الخوف مع وضع قائمة بكل الأفكار المفيدة الممكنة أو قم بتصميم قصة قصيرة أو مسرحية لطلبة المدارس الابتدائية حول كيفية مواجهة الخوف من الانتقال للمدرسة الثانوية.

الأسلوب:

مناطق الراحة:

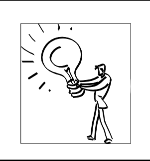
قم برسم دائرة كبيرة يتوسطها دائرة أصغر وبداخل الدائرة الصغرى اجعل الطلاب يكتبون فيها بعض الأشياء المريحة لهم على سبيل المثال: التحدث إلى شخص جديد أو التسوق. أما في الجزء الخارجي من الدائرة يقوم الطلاب بكتابة الأشياء غير المريحة مثل: الوقوف والقيام بتقديم عرض

أمام الجمهور، أو الانتقال إلى منطقة جديدة.

الخطوة التالية:

هي مناقشة أحد القضايا غير المريحة ومحاولة تحريكها نحو المركز من خلال تحديد بعض الأفعال التي يمكن اتخاذها أو كيفية إعادة تشكيل أسلوب الشعور بها. على سبيل المثال: إعداد عرض قصير على شيء لديهم معرفة وافرة عنه أمام صديق، أو أمام المرآة، أو تسجيله، وإعادة الاستماع إليه حتى يمكنك تحدي الأفكار المخيفة مع استخدام حديث إيجابي مع الذات.





خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الشخصي

الموضوع الخامس: اكتشف تميزك

«يصبح الرجال في الحالة التي يؤمنون أنهم ينبغي أن يكونوا فيها به»

المهاتما غاندي

١) استغراق وقت لمعرفة نفسك يضمن لك تحقيق عائد ضخم، وهذا يشمل السيطرة على حياتك والقدرة على إيجاد وسائل للاعتناء بالنفس في أحلك الظروف وكذلك معرفة كيفية استغلال وقتك وتطوير قدراتك العملاقة.

٢) إذن من أنت؟.... ابدأ بالنظر إلى نقاط القوة لديك وكل ما يمكنك عمله ولا تكن متواضعا، وضع قائمة بكل ما أنجزته في حياتك مهما كان صغيرا، واذكر كل مؤهلاتك الإيجابية ثم ضع قائمة بعيوبك فهل لديك حل للعمل عليها من خلال اتخاذ موقف أكثر إيجابية؟

٣) ما القيم التي تعيش بها؟ هل لديك ميول معينة؟ وما مصادرها؟ هل تشعر بالارتباك من السؤال؟ ثم ابدأ بوضع قائمة للمبادئ والقيم التي ترغب في الحياة بها والتي تمثل لك القواعد والحدود مثل: الثقة، الأمانة، التفتح، المتعة، الطيبة، الشجاعة والعدل.

٤) أنت شديد التعقيد ومتميز وتمتلك إمكانات ضخمة فأنت مثل لعبة البزل ذات الأجزاء الكثيرة ويمكنك النظر إلى هذه الأجزاء وتحديد ما الذي يسعدك وترغب في الاحتفاظ به؟ وما الذي ترغب في تغييره أو تعديله حيث إنه لا يتوافق مع الصورة التي تتمناها؟ أما إذا كنت سعيدا بحالك فهذا شيء عظيم.

٥) المعرفة الذاتية طريق السعادة؛ حيث يمكنك بناء نقاط قوتك وهي التي تبني بدورها احترام ذاتك، واعرض مواطن ضعفك أمامك وتذكر أنك بشر ولا يوجد شخص كامل، ولكن كل شخص يمتلك التميز في موضوع ما، اعرف ما يميزك.



الموضوع الخامس: اكتشف تميزك

تطبيق الموضوع:

نستغرق وقتًا طويلاً لمعرفة العالم المحيط بنا، ولكننا لا نهتم بمعرفة أنفسنا مع العلم أن استثمار الوقت في معرفة الذات أمر مهم جدًا؛ لأننا نستطيع معرفة ما نريد، ولماذا؟ وكذلك معرفة ما نشعر به وأسباب مواطن القوة والضعف لدينا، والهدف هو معرفة ما سبق الاستمتاع به ثم العمل على تحقيق اللاحق، لذلك فإن إدراك الذات هو حجر الزاوية في الذكاء العاطفي.

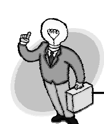
تساعد معرفة الذات على وضع الأهداف وتحديد اتجاهك في الحياة، وتساعد أيضا على تحقيق مواطن القوة وتحقيق الإنجازات، مما يساعد على بناء الثقة بالنفس، وبالتالي القدرة على الترويج لنفسك في حالة إجراء مقابلة يمكنك إدراك الذات من السيطرة على نفسك وبالتالي التحكم في حياتك.

النشاط الأول:

باستخدام النقطة الثانية والثالثة في الورقة السابقة، قم بتقسيم الطلاب إلى مجموعات ثنائية حيث يقوم كل طرف بمحاولة الترويج لشريكه وذلك من خلال ملصق إعلاني تجاري لمدة دقيقة ويشمل ذلك ذكر خمس إلى عشر إيجابيات مثل: (الود، الهدوء، الولاء، الاهتمام، الشجاعة، الحب، المرح) أو من خلال ذكر إنجازاته مل: (التفوق في استخدام الحاسوب، أو الرياضة، أو القيادة، أو الطبخ، أو حتى التواصل)، هذا النشاط يعد ذا قيمة حيث يمكن الطلاب من التواصل بطريقة إيجابية داخل كل مجموعة ثنائية ومع المجموعة بكاملها، وعادة ما يبدأ هذا النشاط بداية بطيئة، حيث إنه أمر غير معتاد في حياتنا اليومية، إن الاعتراف بمواطن القوة لدى الآخرين وتقديم المجاملات لهم أمر صعب ولكنه ينتهي بشعور جيد خاصة عند عرض هذه القوائم على الحائط.

النشاط الثاني:

باستخدام النقطة الثالثة، وقم بتوزيع الطلاب على مجموعتين، ويعتمد العمل في هذا النشاط على إجراء عصف ذهني حول خمس أو عشر قواعد للحياة اليومية (في المدرسة، الفريق، الأسرة، المجتمع، الأصدقاء) والفكرة هنا هي: وصول الطلاب إلى مرحلة إجماع حول التوافق في الحياة على عدد من المبادئ والقيم مثل:



أ) احترام آراء الآخرين.

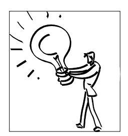
ب) مساعدة الآخرين بقدر الإمكان.

ت) تقبل الآخرين بدون عنصرية أو أي تمييز مبني على اللون أو الدين أو العرق.

ث) تقديم العون والدعم للجميع.

وبعد ذلك ناقش النواتج مع المجموعة كاملة.





خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الشخصي

الموضوع السادس: قوة التفكير الإيجابي

«بعض الناس يتذمر من الأشواك بالورد، أما أنا فممتن أن الأشواك لها ورد»

ألفونس كار

١) احذر... التفكير السلبي قد يؤثر سلبيًّا على صحتك، أما إذا كنت ترغب أن تكون أكثر إيجابية فبإمكانك ذلك.

٢) فوائد التفكير الإيجابي كثيرة، حيث يمكن أن تكون أكثر حماسة، وسعادة، وتفاؤلا، واستقلالية، وثقة، وإصرارا، ومتعدد المهارات، وشجاعا، وناجحًا.

٣) تذكر أن التفكير السلبي عادة مكتسبة، وتذكر أن تعاملك مع الحياة يعتمد على طريقة تفكيرك فإذا كان شعورك سلبيا وتمشي في الحياة فمن الممكن أن يتوقف تقدمك وتفقد القدرة على الشعور بالمتعة والنجاح. لذلك كن مرحا وناجحا.

٤) الخطوة الأولى في تحقيق الإيجابية هي إدراك نفسك، كيف تشعر بنفسك وما هي توقعاتك في الحياة؟ فإذا كان لديك شعورا سلبيا حاول تحديه واتخذ قرارًا واعيًا لتقليص قوته أو القضاء عليه نهائيا، ثم استبدله بآخر إيجابي أو على الأقل بشعور آخر أقل سلبية، ولكن أحيانا يكون الشعور السلبي أمرا مطلوبا ومفهوما تماما وفي هذه الحالة حاول أن تجد الشخص المناسب لمساعدتك في فهم ومعالجة ما تشعر به بأسلوب لطيف.

٥) ساعد نفسك على النجاح، واحتفل بتقدمك وضع أهدافًا يمكن تحقيقها وتعامل بلطف مع نفسك وعرِّض نفسك للعديد من التجارب الجيدة بقدر الإمكان، وتجنب الأشخاص المخذلين والمواقف المحبطة بقدر الإمكان.

الموضوع السادس : قوة التفكير الإيجابي

تطبيق الموضوع:

لقد عرضنا منذ قليل كيفية تكوين معتقداتنا كما اتضح لنا أن عرض نقاط الضعف والسلبيات أسهل من عرض نقاط القوة والإيجابيات، خذ وقتا لتحديد السبب لماذا تحديد السلبيات أسهل من تحديد الإيجابيات؟ وعلى سبيل المثال فإن وجود مجتمع يطمس الحقائق ذاتيًّا، أو الشهرة، أو النحافة، أو الجمال، أو الثروة، أو الخوف من الإحساس بالنقص يسهل وضعها في السلبيات. لماذا؟

استعرض فوائد التفكير الإيجابي مثل: (تحسين الثقة، الحافز، الإصرار، القدرة على التعلم، المثابرة، النجاح، أو حتى أن تكون أكثر صحة).

انتقل عبر نقاط المذكرة السابقة وشارك الآخرين خبراتك واربط المعلومات المرتبطة بها بكل ما جرى سابقًا وذكرهم أن الصديق أو الزميل الذي يفكر تفكيرًا إيجابيًّا هو شخص ذو قيمة.

النشاط الأول:

هذا الأسلوب يوضح قوة الحلقة المتكونة من: (الفكرة / الشعور / رد الفعل) باستخدام متطوع يقوم بتكرار عبارات سلبية سنجد أن التأثير على حالته العضوية يظهر في الحال.

اطلب من المتطوع أن يرفع إحدى ذراعيه ثم اطلب منه أن يقاوم محاولتك لإنزال ذراعيه. اطلب من المتطوع رفع ذراعيه وتكرار عبارة: «أنا شخص ضعيف ولا قدرة لي» خمس مرات إلى عشر مرات.

ثم اطلب منه رفع نفس الذراع وتكرار عملية المقاومة، ستجد أن ذراعه تخضع بصورة أسهل، والآن اطلب منه تكرار جملة: «أنا شخص قوي ذو إرادة قوية» من خمس إلى عشر مرات، ثم كرر المحاولة لإنزال ذراعه مما يستلزم هذه المرة قوة أكبر منك.

هذه العملية توضح أن التفكير السلبي ينعكس من خلال الكلمات السلبية مما يؤدي إلى استجابة عضوية فورية، وهذا هو السبب أن الرياضيين يعتمدون في نجاحهم على اللياقة البدنية بنسبة ٤٠٪ بينما يكون الاعتماد على التفكير العقلي الإيجابي بنسبة ٦٠٪.

النشاط الثاني: هذا النشاط يوضح الفارق الواضح بين أفعال وتأثير الشخص السلبي عن الشخص الإيجابي.

قسم الطلاب إلى مجموعات واطلب منهم تصميم رمز للشخص السلبي وآخر للشخص الإيجابي.

وحول كل رمز كلفتهم بوضع الكلمات والمواقف والتأثير على الآخرين، على سبيل المثال: الشخص الإيجابي يستخدم كلمات مثل: أقدر، حسنًا، العزم، مما يساعده أن يكون إيجابيًّا ومتعاونًا ويجعل الآخرين يشعرون بالدعم والشجاعة.

النشاط الثالث:

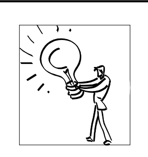
قسم الطلاب إلى مجموعات من خمسة أفراد واطلب منهم تصميم شكل مجلة تستهدف الطلاب في نفس مرحلتهم العمرية، وتعرض من خمس إلى عشر أفكار نافعة حول كيفية امتلاك عقل إيجابي، على سبيل المثال: تذكر أمسية رائعة مع أصدقائك، اشتر شيئًا لطيفًا، تذكر أوقات النجاح، وذكر نفسك أن الشعور السلبي يمكن تغييره، تواجد مع أصدقاء إيجابيين، ضع أهدافًا إيجابية.

شارك النتائج مع المجموعة بكاملها وناقشها معهم.

النشاط الرابع:

اطلب من الطلاب التركيز على أحد العادات أو الأفكار السلبية وانظر في إمكانية تغييرها إلى عادات إيجابية، هذا ما يدعى: إعادة التشكيل، حيث ترى القضية من أكثر من منظور، واعمل على القضاء على هذه العادات السلبية تدريجيا.





خمسة أشياء عليك بتذكرها

للذكاء الشخصي

الموضوع السابع: كيفية تحسين احترامك لذاتك؟

نسأل أنفسنا من نحن لنكون عباقرة أو موهوبين أو رائعين أو متميزين؟

في الواقع من أنت إذا لم تكن عبقريا...؟ دورك البسيط لا يخدم العالم.

ماريان ويلامسون

١) حاول دائما أن ترى نفسك بصورة إيجابية ولتقلل من شأنك وأدرك مواطن قوتك واعترف بقدراتك وتوافقك مع الأشياء الجيدة بداخلك، ولكن تذكر بأنك تحظى بصفات فريدة.

٢) اعتن بنفسك، تغذى جيدا، تدرب، تعامل مع الضغوط، احصل على الراحة، استمتع وحاول أن تحصل من نفسك على أفضل ما يمكن.

٣) أنصت لمشاعرك، عاملها باحترام، ولا تتجاهل المشاعر السلبية أو تنتظر حتى تنفجر من الغضب، أو تنفجر بالبكاء، ولكن تحمل المسئولية وابدأ بالأفعال ولا تنتظر.

٤) اعترف أنك لا تكون دائما على صواب وأنك معرض للخطأ في أفعالك ومشاعرك، عند حدوث ذلك اعترف أو اعتذر أو حاول التصحيح، ولكن لا تقهر نفسك.

٥) كن جيدًا مع نفسك وامنح نفسك سمات بناءة واسمح للآخرين بالاعتناء بك في بعض الأحيان، وابتعد بنفسك عن الأوقات العصبية، وحاول تحمل مسئولية أخطائك دون أن تجعل ذلك يؤثر عليك بالسلب أو الإحباط، وتذكر أن كل البشر يرتكبون أخطاء ولا يوجد إنسان كامل.

الموضوع السابع : كيف تحسن من احترامك لذاتك؟

تطبيق الموضوع:

من احترام الذات ينبع كل شيء. بداية من مواقفنا وعلاقتنا بالعالم الخارجي. هذه الجلسة تساعد الطلبة على الإدراك التام لمعنى احترام الذات من خلال الإجابة على الأسئلة المعروضة في الأنشطة التالية.

عند نهاية المحاضرة استعرض النقاط التالية: هل استطعت...؟:

- فهم نفسك
- الإيمان بنفسك
- الإنصات إلى مشاعرك واحترامها.
- الاعتناء بنفسك عقليًّا وبدنيًّا.
- أن تكون حقيقيًّا في الأشياء والمعتقدات التي تمثل أولوياتك.

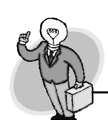
إنك تمتلك العديد من المؤهلات التي تمكنك أن تكون سعيدًا وناجحًا ومحترمًا لذاتك.

النشاط الأول:

قسم الطلاب إلى مجموعات صغيرة لمناقشة وإجابة الأسئلة التالية:

- كيف يشعر الشخص الذي يمتلك احترامًا عاليًا لنفسه؟
- ما هو شعورهم نحو اتجاههم وهدفهم في الحياة؟
- هل هم مفكرون إيجابيون أم سلبيون؟
- كيف يكون حالهم كأصدقاء؟
- هل هم من أصحاب السلوك العدواني أم الحازم؟
- كيف يتعاملون مع مشاعرهم، أفكارهم، عواطفهم؟

شارك النتائج مع الجميع وحاول عرض أمثلة حقيقية بقدر الإمكان.



النشاط الثاني:

قم بالإجابة على الأسئلة التالية:

- كيف تحسن من أسلوب رؤيتك لنفسك حتى تكون أكثر إيجابية؟
- كيف تحسن من أسلوب اعتنائك بنفسك؟
- ما الذي يمكنك القيام به حتى تقود حياتك بصورة صحيحة؟
- ما الذي قمت به مؤخرًا ويستحق الإشادة، مهما كان صغيرًا؟
- كيف تساعد صديقًا على بناء احترامه لذاته؟



الذكاء الاجتماعي

الجلسة الثالثة

الهدف:

الهدف من هذه الجلسة هي إدراك الطلاب كيفية إجراء الاتصال الفعَّال وكذلك التعلم والتدريب على مهارة الاستماع الفعَّال؛ لأن هاتين المهارتين من الأمور الهامة لأصحاب الأعمال الذين يُقَدِّرون الموظف القادر على توصيل رسالته بصورة فَعَّالَةٍ وبَنَّاءة. وكذلك يقدر أصحاب الأعمال الموظف القادر على الإنصات جيدًا وإظهار التعاطف وكذلك القادر على القيام بخدمة العملاء. ومن وجهة النظر الشخصية فإن أي فرد لا شك يجب أن يكون متميزًا في التحدث والاستماع في حياته اليومية وعلاقاته العامة.

المواد:

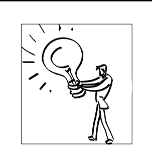
- **ورقتي عمل**: إدراك كيفية الاتصال والاستماع الفعَّال.
- لوحة عرض دواره وأقلام.
- أوراق احتياطية.
- قاعة تتسع للعمل من خلال مجموعات صغيرة.

ما الذي يحدث؟

يتم العرض بواسطة المدرس أو المدرب لإثارة النقاش والعمل الجماعي ثم اختتام النقاش.

كفايات الذكاء العاطفي وإقامة المشروعات التي تم تغطيتها:

معرفة الذات، المسئولية الذاتية، الإيجابية والتقدير، التعاطف والاحترام، الشجاعة.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الاجتماعي

الموضوع الثامن: إدراك كيفية عمل الاتصال

«معظم الحوارات هي ببساطة حديث فردي بحضور جمع من المشاهدين»

مارجريت ميلر

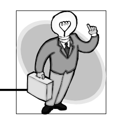
١- في حالة وجود مشكلة أو خلاف أو خطأ أو حتى سوء فهم فيرجع ذلك إلى فقر الاتصال، فالاتصال هو عملية تتم في اتجاهين حيث يتم صياغة رسالة وإرسالها ثم يتم استقبالها وتفسيرها، وهذه العملية شديدة التعقيد لذا هناك احتمالات عالية لوجود سوء فهم، ولكن يمكن تحسين ذلك من خلال:

٢- تحسين كيفية إرسال الرسالة حيث تختار الكلمات التي تلائم الشخص الذي تحدثه وحاول فهم وجهة نظره، وكيفية رد فعله على كلماتك، ففكر جيدًا في الرسالة التي تريد توصيلها واختيار الكلمات المعبرة منها وتأثيرها العاطفي، وتأكد أن كلماتك ونبرة صوتك ولغة جسدك متوافقة ومنسجمة مع بعضها بعضًا.

٣- تأكد أن الأجواء مناسبة من حيث اختيار الزمان والمكان المناسبين، فالضوضاء والمقاطعات قد تتسبب في عدم الانتباه، كما أن الزحام والإرهاق والضغوط واختيار المكان غير المناسب قد تحول دون وصول الرسالة، وهذا بخلاف اختيار المكان الخاطئ.

٤- الإنصات باهتمام ليس بالأمر اليسير ويحتاج تركيزًا شديدًا، ولكن هناك أشياء يمكن أن تؤثر على ذلك مثل: وجود أفكار مسبقة أو إعجاب بالرأي، أو الانحياز، أو وجود عواطف قوية نحو الموضوع، أو توقع استجابات الطرف الآخر، أو عدم انتباه. لذلك عليك التركيز ولا تكن استجابتك ردود فعل وقتية، استمع للرسالة كاملة دون مقاطعة إلا إذا كنت تستفهم عن شيء غامض، وسيطر على عواطفك ومشاعرك.

٥- الحديث الجيد والإنصات الفعَّال يعود بفوائد جَمَّة، حيث يحسن العلاقات، ويقلص من الأخطاء وسوء التفاهم، ويساعد على فهم الآخر، وكذلك توفير الوقت.



الموضوع الثامن: إدراك كيفية إجراء الاتصال

تطبيق الموضوع

تعامل مع الطلاب من خلال استمارة أو استبيان حول فهم عملية الاتصال والهدف من ذلك. اجعل الطلاب أكثر وعيًا بأهمية الاتصال الفعَّال في مجال العمل. الإجابات الصحيحة هي: (ب، ج، ل، ب، ل، ل).

النشاط الأول:

خرابيط:

هذا النشاط يعطي مثالا حقيقيا على أن الموضوع: «ليس ما تقول ولكن كيف تقوله»، باستخدام عبارات بدون معنى، ولكن مع منحها انطباعات عاطفية مختلفة. اعط مجالا للطلاب تخمين ما يقصده المتحدث، قم بتجربة بعض المشاعر مثل: الحزن، القلق، السعادة، الحماسة وانظر كيف يتم تفسير الكلام ومدى صحة التخمين.

النشاط الثاني:

أكد على أن أي عملية اتصال هي عملية ثنائية الاتجاه، واسألهم كيف يمكن أن تفشل العملية مثل: (المقاطعة، عصبية أحد الطرفين، عدم الإنصات، عدم التركيز، التفكير في موضوع آخر، وجود تشويش، تحاملات مسبقة، تكبر، نبرة الصوت، حركات الجسم)؟ اقرأ النقاط الخامسة السابقة، اعط أمثلة واقعية. اكتب استجابات الطلاب على اللوح.

النشاط الثالث:

في حالة لعب الأدوار قم بتوضيح الاتصال الفقير على الواقع.

*** سيناريو مقترح:**

موظف جديد يقابل المدير لأول مرة ويتصادف أن يكون المدير في حالة مزاجية سيئة وبعد مقدمة خاطئة اتجه نحو تعليمات معقدة للقيام ببعض المكالمات الهامة، الموظف الجديد في حالة من السلبية والخوف وعدم الفهم ولكنه لا يطلب الإيضاح، بعد فترة يعود المدير ولا يجد العمل قد تم مما يزيده غضبا.

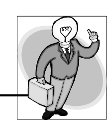
اطلب من الطلاب عرض الأخطاء التي وقع فيها الاثنان.

كرر عملية لعب الأدوار ولكن بصورة طبيعية صحيحة بحيث تكون النتيجة رابحة للطرفين.

النشاط الرابع:

قسم الطلاب إلى مجموعات من أربعة أفراد.

قم بتنفيذ السيناريو التالي مرة بصورة سيئة ومرة بصورة جيدة، ويقوم طالبان بمراقبة الوضع وتسجيل الملاحظات وتقديم تغذية راجعة إيجابية وسلبية، ويقوم السيناريو على وجود طالب يطلب مهلة من الوقت لإتمام مشروع دراسي انتهى وقت تقديمه، ولكن المعلم مشغول ويعاني من الضغوط، والمشاريع يجب تقديمها ومراجعتها وفقا للتاريخ المحدد، ولكن الطالب كان يعاني من مشاكل عائلية حالت دون إتمامه المشروع.



استبيان حول فهم الاتصال

الذكاء الاجتماعي

١) نسبة الوقت الذي يقضيه العامل في الاتصال هي:

أ- ٢٥٪ ب- ٤٠٪ ج - ٥٠٪ د - ٨٥٪

٢) النجاح في العمل يعتمد على الاتصال الفعَّال ومهارات التعامل مع الأشخاص.

أ- ١٥٪ ب- ٥٠٪ ج - ٨٥٪ د - ١٠٠٪

٣) نسبة الوقت الذي نقضيه في الإنصات عند الاتصال هو.

أ- ١٠٪ ب- ٢٠٪ ج - ٣٣٪ د - ٤٥٪

٤) نسبة الوقت الذي تقضيه في الكتابة عند الاتصال هو.

أ- ٩٪ ب - ١٢٪ ج - ١٨٪ د- ٢٥٪

٥) نسبة الأخطاء في مجال العمل والتي ترجع إلى فقر الاتصال هي.

أ- ٢٨٪ ب- ٤٠٪ ج - ٦٥٪ د - ٧٠٪

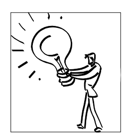
٦) نسبة الرسائل التي لا يتم توصيلها شفويا هي.

أ- ١٥٪ ب- ٢٨٪ ج - ٥٥٪ د - ٧٥٪

نصائح إضافية
لتكون شخص أفضل في الاتصال

الذكاء الاجتماعي

- الملائمة – استخدم كلمات تناسب المستمع
- الدقة – كن محددا بقدر الإمكان.
- رسم اللوحات بالكلمات – استخدام الاستعارات والتشبيهات البلاغية مما يجعلك أكثر إمتاعًا ويصعب نسيانك.
- كن موضوعيًّا عند نقل المعلومات – وإذا كنت متحيزًا وضح ذلك.
- استخدم (و) بدلاً من (لكن) – عند التحدث عن آراء الآخرين.
- تجنب المصطلحات – إلا إذا كانت ملائمة، وإذا كان من الضروري استخدامها، اشرحها وبيِّن سبب أهميتها.
- استخدم القصص الشيقة وكذلك العبارات المفيدة والاستشهادات.
- استخدم قاموس لزيادة الحصيلة اللغوية لديك.
- كن واعيًا للعبارات التي قد تحمل أكثر من معنى مثل: «مع كل احترامي»، «أنا أقدر ولكن...»، فهذه العبارات قد تعني العكس.
- كن بناءً وإيجابيًّا، أخبر الآخرين بما تريده منهم بدلا من ما لا تريده، مثلا: لا تقل «لا تجاملني عند الحديث» ولكن قل: «أنا أفضل أن تستمع لي عند الحديث معك».



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الاجتماعي

الموضوع التاسع: الاستماع الفعَّال أو الإنصات

«الاقتراب من التمكن من اللغة الإنجليزية لا يعني شيئًا»

روبرت بينشلي

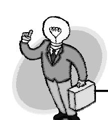
١) لا تتحدث عن نفسك، ركز على المتحدث واصطنع إيحاءات مشجعة مع استخدام وجهك وعيناك ليرى انتباهك واهتمامك بالموضوع.

٢) وجه أسئلة سواء مفتوحة أو مغلقة، عند طلب مزيد من المعلومات وجه أسئلة لا تستدعي جواب: نعم أو لا (أسئلة تبدأ بماذا، متى، من، لماذا، أين، كيف)، واستخدم الأسئلة القاصرة أو المغلقة لإيقاف المتحدث. التي تبدأ بـ هل...؟

٣) اختصر ما يمكن قوله للتأكد من فهم ما يقال، ويمكن ذلك من خلال استخدام استعارة مثل: «تبدو كمن اصطدم بشجرة»، أو تشبيه مثل: «تبدو كمن كان يتحدث مع شخص أجنبي».

٤) تأكد من المشاعر، يمكن أن تكتشف ذلك من لغة الجسد: «لقد لاحظت أنك تبتسم عند الحديث عن.... هل هذا يعني سعادتك؟».

٥) بعض الهدوء، امنح الآخرين الوقت للتوقف والتفكير.



الموضوع التاسع: الاستماع الفعَّال أو الإنصات

تطبيق الموضوع

لم يسبق أن تعلمنا كيفية الإنصات الفعَّال على الرغم من مرور نصف وقت عملية الاتصال تقريبًا في الإنصات ولكن نقوم بذلك بصورة سيئة.

هناك العديد من الأشياء التي قد تحول دون عملية الاستماع الفعال لذلك قم بإجراء عصف ذهني مع الطلاب لتحديد مثل هذه الأشياء، على سبيل المثال:

- عوامل الإلهاء
- التفكير فيما سنقوله بعد ذلك (التفكير في الرد).
- إصدار أحكام دون منح فرصة للمتحدث لإتمام الموضوع.
- الانفعال العاطفي والتعامل بردود فعل وقتية.
- أحلام اليقظة.
- لغة جسد مخالفة مثل التواصل بالعين.
- التفكير فيما تم قبل المحادثة أو ما سيتم بعدها وعدم التركيز على اللحظة الحالية.

ناقش وحدد العوائد الإيجابية الناتجة من الاستماع الفعَّال مثل:

- تحسين العلاقات.
- تقليص سوء التفاهم.
- المساعدة في فهم أفضل وتجنب الانفعال العاطفي، تجعلك أكثر فعالية في عملك.

النشاط الأول:

طبق الخطوات التالية:

- التركيز – ركز فقط مع المتحدث.
- الاعتراف – أظهر اهتمامك وانتباهك للمتحدث.
- البحث – إلقاء الأسئلة والاستجابة الجيدة.
- التحكم العاطفي – ابق هادئًا ولا تُستفز أو تغضب.

- الشعور بالرسائل غير الشفوية – ماذا تقول لغة الجسد ونبرة الصوت؟
- التركيب – تنظيم المعلومات كما تلقيتها.
- ثم اطلب من الطلاب أن يتفاعلوا بالطريقة نفسها مع مصطلحات الاستماع والاتصال.

النشاط الثاني:

قسم الطلاب إلى مجموعات من ثلاثة أفراد يقوم كل واحد بأداء الأدوار الثلاثة على الترتيب: (المراقب، المتحدث، المنصت).

أولاً: وضح للطلاب كيفية عدم القيام بالأشياء السلبية من خلال أداء الأدوار مع طالب آخر، مثلا: اطلب من الطالب أن يتحدث عن رحلته للمدرسة. ثم أظهر قليلا من الاهتمام باستخدام لغة الجسد أو بإظهار الانشغال بمؤثرات خارجية مثل: النظر إلى الساعة أو تلقي مكالمة هاتفية.

اطلب من الطلاب تحديد أسباب ضعف عملية الإنصات ثم اطلب منهم إجراء عملية إنصات فعَّال حيث يقوم المراقب بإعطاء تغذية راجعة باستخدام الأفكار الموجودة في المذكرة أو التعليمات الموجودة في النشاط السابق (من الموضوعات التي يمكن مناقشتها: كيف تذاكر دروسك؟ ماذا تفعل في وقت الفراغ؟ أين تذهب في العطلات؟ ما الوظيفة التي ترغب فيها لاحقا؟ أين تتسوق؟ ما الموسيقى التي تستمع لها؟).

النشاط الثالث:

عملية الاتصال باستخدام كابوس «فان جوخ».

قسم الطلاب إلى مجموعات ثنائية

- يجلس كل واحد ظهرًا إلى ظهر. أحدهم يرسم والآخر يصف. اعط الواصف شكلا مجردًا أو شيئًا ما ليصفه.

يقوم الرسام باتباع المعلومات الصادرة عن شريكه ورسم ما يصفه شريكه ولا يمكن توجيه أسئلة إليه أو الاستدارة ليرى الشكل أو الجسم الذي يصفه.

وعند الانتهاء يمكن للواصف أن يرى زميله وتحديد مدى التوافق بين الرسم والواقع.



الذكاء الاجتماعي

الجلسة الرابعة

الهدف:

هدف هذه الجلسة هو الاعتماد على أساسيات الاتصال المذكورة في الجلسة الأخيرة ودعمها من وجهة النظر العملية، فمهارات الاتصال الجيد من الكفايات الضرورية المطلوبة في الموظفين سواء بالنسبة لخدمة العملاء أو العمل من خلال فريق فعَّال. في هذه الجلسة نركز على ثلاثة مهارات محددة: «التحدث بشجاعة، إلقاء المجاملات، الحزم (الوضوح في الرأي وإظهار العزم والرغبة فيه)».

المواد:

ثلاثة مذكرات: إلقاء المجاملات، التحدث بشجاعة، الحزم.

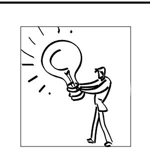
- لوحة عرض دوارة وأقلام.
- قاعة تتسع للعمل الجماعي.

ما الذي يحدث؟

العرض بواسطة المدرس / المدرب، إجراء مناقشات جماعية وأنشطة عملية، هذه هي البداية في سلسلة الموضوعات التي تستهدف إلى تحسين قيام الطلاب بالاتصال، حيث تمكنهم من استكشاف العملية، والتدريب باستخدام الكلمات والعبارات التي تم اختيارها بعناية.

كفايات الذكاء العاطفي وإقامة المشروعات التي تم تغطيتها :

إدراك الذات، المسئولية الذاتية، الإيجابية والتقدير، التعاطف، الشجاعة، التعامل مع الشك، الإبداع، الثقة.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الاجتماعي

الموضوع العاشر: إلقاء المجاملات

«الرجل العاقل يُقَدِّر كل من حوله حيث ينظر للمحاسن»

بالثازار جراسيان

١) ابتسم وكن سعيدا، فالمجاملات هي هدايا مجانية دائما ما تكون في حدود قدراتك فهي لا تكلفك شيئا وتمنح السعادة للآخرين وكذلك أنت، ولكن يجب أن تمنح بأسلوب حقيقي.

٢) لا تبالغ... لا تؤله أو تعظم فلا تقول مثلا: «أنت أفضل إنسان قابلته على وجه الأرض» ولكن قل: «أشكرك على مساعدتك لي أمس».

٣) لا تقلل من شأنك... مثلا: «إنك رائع ولست ضائعا مثلي».

٤) لا تضيف كلمات مستفزة... مثلا: «لقد كنت رائعا اليوم، ليتك هكذا دائما».

٥) اجعلها عادة... كلما قدمت المجاملات كلما شعرت بالتحسن.

الموضوع العاشر: إلقاء المجاملات

تطبيق الموضوع:

تقديم وتلقي المجاملات موضوع قد يجده بعض الناس صعبًا وذلك لأننا دائما نركز على السلبيات في أنفسنا وفي الآخرين، أو رؤية الأشياء أسوا مما هي عليه، لذلك نتعامل مع الآخرين وكأنهم على هامش الحياة.

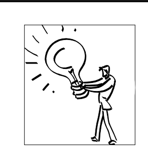
من المؤكد أن الشخص الإيجابي والواثق بنفسه والقادر على احترام ذاته هو الأكثر مجاملة للآخرين. وليست الإيجابية في إلقاء المجاملات فقط ولكن في تلقيها أيضا، فهو يشكر الآخرين عليها. وعندما يشكر الآخرين يشعر هو بالراحة أيضًا. لذا حان الوقت للقيام بذلك. اقرأ ورقة العمل حول تقديم المجاملات، قم بتشجيع الطلاب على استخدام المجاملات في بعض المواقف وجعلها عادة منتظمة.

النشاط الأول:

وضح كيفية عدم إلقاء المجاملات باستخدام أداء الأدوار ثم وضح كيفية إلقاء المجاملات.

اطلب من الطلاب كتابة مجاملة يمكن إلقاؤها لكل أفراد أسرته، وكل أصدقائه، وكل من حوله.

بعد ذلك قسم الطلاب إلى مجموعات صغيرة واطلب من كل عضو تقديم مجاملة لمن بجواره، ويمكن أن ينجح ذلك خاصة عند وجود معرفة وثيقة، هذه العملية قد تمثل تحدٍ كبير ولكنها مجدية جدًّا. هناك بديل آخر حيث يتم لصق لوح من الورق على الحائط لكل طالب ويقوم باقي الطلاب بكتابة تعليق إيجابي عليه، وفي النهاية يمتلك كل طالب مجموعة من المجاملات التي تعبر عن محاسنه. شجع الطلاب على استخدام المجاملات التي حصلوا عليها عند الرجوع إلى البيت وعند العودة إلى الصف، ثم اطلب منهم تغذية راجعة حول الموضوع.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الاجتماعي

الموضوع الحادي عشر: التحدث بشجاعة

«كل الحوارات أجريها مع نفسي وأحيانا تضم بعض الناس»

سوزان سكوت

١) اختيار الوقت والمكان المناسبين، ليس في مواجهة الآخرين أو في وجود ضغوط أو شحن عاطفي، ويفضل أن تخطط لما ستقوله مسبقا.

٢) حاول أن تبدأ إيجابيا... مثلا: إذا كان ملائما تحدث عن بعض الإيجابيات في الشخص الآخر وإنك تسعى لتحقيق نتائج جيدة من هذا الحديث.

٣) التزم بالموضوع وكن محددا... حدد مواعيد وأوقات وأرقام، وتحدث بثقة باستخدام لغة جسد إيجابية فإذا شعرت بالمقاومة لا تستجيب بالمثل ولكن كن هادئا ومتزنا.

٤) لا توجه اللوم وتحمل بعض المسئولية... فإذا كان ملائما تحمل نصيبك من المسئولية ولا تحاول إلقاء المسئولية على الآخرين.

٥) ركز على ما قام به الشخص وليس على شخصيته... ركز على الأفعال أو السلوكيات ولا تصدر أحكامك على الشخص بكامله.



الموضوع الحادي عشر: التحدث بشجاعة

تطبيق الموضوع:

عند التحدث بشجاعة فإن أهم شيء يجب تجنبه هو خلق موقف يتحول فيه الشخص المتلقي إلى مقاوم لما يقال فلا يتلقى أي شيء مما يقال، استخدم ورقة العمل التي تشرح بوضوح كيفية إجراء حوار بناء وجريء.

استعرض الأسلوب اللاحق أدناه أمام الطلاب حيث يساعد على إعداد وبناء ما يمكن أن يقال ضمان لتوليد أقصى تأثير.

يتميز هذا الأسلوب بالبساطة والقوة ويفضل تعلمه بالقلب والالتزام في تطبيقه، حيث تعد في رأسك ما تريد أن تقوله مما يساعد على التركيز والثقة والتحكم.

الأسلوب:

الطريقة:

١) وضح الموقف

* باختصار.

* كن عادلا وموضوعيا.

* ركز على الموضوع.

* لا تمنح تبريرات أو أسباب حول وقوع المشكلة.

٢) وضح شعورك

* وضح شعورك نحو الموقف.

* تعاطف مع مشاعر الطرف الآخر لتوضيح فهمك وتقديرك للموقف.

٣) وضح ما تريد

* قدم طلبك بوضوح وتحديد.

* كن واقعيا فيما تطلب.

* اعرض التوصل إلى حل وسط إذا كان يلائمك.

٤) النتائج

* اختتم الحديث بذكر الإيجابيات التي يمكن أن تعود على الطرف الآخر في حالة قبول الطلب، فإذا لم ينجح أسلوب الإيجابيات، فقد تحتاج إلى ذكر السلبيات التي قد تعود في حالة رفض العرض.

تطبيق الأسلوب

- يا طارق لقد اقترضت مني بعض المال منذ ثلاثة أشهر ووعدتني أن تعيده بعد شهر، وقد طلبت منك المال ثلاث مرات، وكل مرة تعدني بالدفع ولكنك لم تفعل (توضيح الموقف).
- اشعر بالأسف والحزن لعدم التزامك بوعدك، وأدرك أنك تواجه بعض الصعوبات المالية وأن هذا يشكل لك بعض المشاكل (الشعور بالتعاطف).
- أرجو أن تسدد ما عليك نهاية هذا الأسبوع أو على الأكثر منتصف الأسبوع القادم (الاحتياجات).
- إذا سددت ما عليك ستحافظ على علاقتنا، وتأكد أنني سأساعدك إذا احتجتني في المستقبل (النتيجة الإيجابية).
- إذا لم تسدد فإنك ستثير غضبي وقد يؤثر ذلك على صداقتنا (النتيجة السلبية).

أسلوب الأسطوانة المعطوبة (يمكن استخدامها إلى جانب الأسلوب السابق):

هذا الأسلوب يمكن استخدامه إذا كنت ترغب في استمرار التأكيد على شيء ما، حيث تستمر في تكرار نفس الكلام بلا كلل حتى تحقق غرضك.

الطريقة:

- حدد عبارة تلخص ما تريده.
- كرر هذه العبارة باستمرار.
- استخدم الهدوء والرزانة دون انفعال.

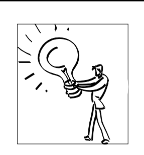
- تجاهل النقاش، أو الابتزاز العاطفي، أو الاعتراض، أو الحوارات الجانبية، أو حتى التعاطف.
- عبارة الأسطوانة المعطوبة بالنسبة للموقف السابق هي: «عليك بسداد ما عليك بنهاية الأسبوع»، حيث يمكنك قول: «أنا أُقَدِّر قلقك بسبب المال ولكني أحتاج أن تدفع لي بنهاية الأسبوع».

النشاط الأول:

استخدم كلا الطريقتين في النشاط التالي:

الأمثلة: إساءة أحد الأصدقاء، إعادة سلعة تالفة للمتجر، أحد الأشخاص يستخدم هاتفك دون إذن.

اطلب من أحد الطلاب استخدام الأسلوب، وكلِّف طالبًا آخر يقوم بالتلقي والاستجابة له، أما بقية الطلاب فيقدمون التغذية الراجعة ومناقشة شعورهم نحو النشاط.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الاجتماعي

الموضوع الثاني عشر: الحزم والإصرار

«أفضل طريقة هي الاختراق»

روبرت فروست

١) كن هادئا... يجب أن يبدو عليك الهدوء والسيطرة (من خلال التدريب المسبق) حيث يمكنك أخذ نفس عميق قبل التحدث وتخيل النتائج الإيجابية المتوقع حدوثها، قل لنفسك: «كل شيء سيكون على ما يرام».

٢) كن مباشرًا وصريحًا.. ادخل في الحديث مباشرة دون لف أو دوران.

٣) كن محترما... كن مهذبا واستمع باهتمام واعترف بحق الآخرين في إعلان آرائهم.

٤) كن مُصِرًّا... لا تستلم من أول أو ثاني مرة للرفض، استمر في المطالبة بما تراه عادلا.

٥) كن شجاعا... استعد لتحمل المخاطر واعترف بأخطائك وكن صريحا مع نفسك، وشارك الآخرين معتقداتك، آرائك، أفكارك، ومشاعرك حتى إذا كانت مرفوضة، اطلب المساعدة إذا احتجت ذلك دون خجل.

الموضوع الثاني عشر: الحزم أو الإصرار على الهدف

تطبيق الموضوع

هذا الموضوع يعتمد كثيرا على أداء الأدوار، ولكسر الجليد يقوم المعلم مع شخص آخر أو أحد الطلاب بلعب الدور لتوضيح المقصود لكسر الحواجز لديهم. غالبا يتداخل الحزم أو الإصرار مع العدوانية وعلى الرغم من وجود بعض السمات المشتركة إلا أنهما يختلفان في أسلوب السلوك.

استخدم واحدا أو أكثر من الأنشطة التالية.

النشاط الأول:

قسم الطلاب إلى مجموعتين إحداهما تتسم بالإصرار والأخرى بالعدوانية، وتقوم بالإجابة على الأسئلة التالية وعرضها على المجموعة بكاملها عند الختام:

- اذكر ٣ إلى ٥ صفات لتوضيح الموقف العام للشخص المصر (الحازم) والشخص العدواني.
- اعط ٣ إلى ٥ كلمات أو عبارات يمكن استخدامها من قبل كل منهما.
- كيف تكون لغة الجسد في كل حالة؟
- ما هو إحساس كل منهما للفكاهة وخفة الظل؟
- كيف يقود كل منهما؟
- ما هي إيجابيات كونك حازمًا أو عدوانيًّا؟
- ما هي سلبيات كونك حازمًا أو عدوانيًّا؟

بعد عرض النتائج على جميع الطلاب سيمكنهم عندئذ استيعاب معنى الحزم أو الإصرار جيدًا وأسباب قبوله كنموذج سلوكي.

النشاط الثاني:

الأسلوب المستخدم في موضوع التحدث بشجاعة يمكن استخدامه هنا أيضا، لكن يجب التأكيد على أهمية الاستعداد جيدًا قبل إجراء الحوارات الهامة.

طلب منك رئيسك أن تعمل لوقت متأخر دون سابق إنذار بسبب تغيب أحدهم عن ورديته،

ولم تكن هذه هي المرة الأولى وكنت قد وافقت سابقًا ولكن هذا يعني أن يفوتك موعد هام، مع العلم أن هناك العديد من الوظائف التي يتم الاستغناء عنها ولذلك يسعى الجميع لبذل مجهود أكبر لضمان عدم الطرد من الوظيفة، وأنت تحب عملك وتحتاج للمرتب ولكنك تشعر بالضغط وتزداد هذه الضغوط مع طلب رئيسك بالبقاء في العمل، وضح وجهة نظرك باستخدام النقاط الخمسة الإرشادية السابقة.

النشاط الثالث:

كون مجموعات من اثنين أو أربعة أو ستة طلاب واستخدم الحالات الدراسية التالية:

يعمل منصور كحارس أمن بإحدى الشركات ويستمتع بعمله ويحصل كذلك على راتب جيد، وذات يوم تغيب عامل النظافة بالشركة فطلب المدير من منصور القيام بأعمال النظافة، شعر منصور بالرغبة في الرفض ولكنه استجاب بسبب احتياجه للعمل، وفي اليوم التالي طلب المدير من منصور القيام بإعمال النظافة حيث تم الاستغناء عن عامل النظافة.

ما الذي تقترح أن يقوم به منصور؟ كيف يكون سلوكه؟

النشاط الرابع:

ارتبطت هيفاء بعلاقة عاطفية منذ عام تقريبا وقررا الزواج، وأثناء فترة الخطوبة وجدا شقة ولكن هيفاء تريد أن تعيد ديكوراتها بينما ياسر لا يرى احتياجا لذلك، وخلال الأسابيع الأولى للخطوبة وجد ياسر أن هيفاء تحاول فرض سيطرتها حيث ترغب أن يزورها كل يوم بعد العمل، كما ترغب أن يقضي يوم الجمعة مع أسرتها أسبوعيا، وفي المقابل شعرت هيفاء أن ياسر كسول وغير طموح وقد تغير منذ قرار الزواج، وتتساءل هل يجب عليهما إنهاء هذا الارتباط؟

ما الذي يجب عليه فعله لإنهاء هذا الوقت؟ وما هي نصيحتك لهما؟ اكتب الحوار الذي يمكن أن يتم بينهما للوصول إلى نتائج بناءة.

النشاط الخامس:

اطلب من الطلاب اختيار أحد السيناريوهات التي يشاهدونها والتي تتعلق بوجود علاقة أو صداقة، ثم يقوم كل زوج منهم بتوجيه رسالة تنصح الشخصيات بما يجب عليهم فعله لحل المشاكل

التي تواجههم، ويمكن حل هذا الموقف من خلال القيام بالأدوار أو من خلال النقاش الجماعي.

ويمكن استخدام الإرشادات التالية:

- التوصل إلى تسوية - فقط إذا كنت تشعر بسلامة الوضع.
- الصراحة – كن صادقا.
- التفاوض – ولكن بثبات.
- العدالة – مع نفسك ومع الآخرين.
- الابتكار – كن مبدعا.
- الاستقامة – اتجه إلى غرضك مباشرة.
- التعبير – وضح ما تشعر به.
- الإشارات – كن حريصا جدا من تعبيرات لغة الجسد.
- الفرصة – كن شجاعا وتحمل المخاطر طالما تشعر بصحة موقفك.
- التوقيع – تخيل النتائج الإيجابية.

وعادة ما نصف الشخص المصر على رأيه بأنه مباشر، محترم، عادل، شجاع، صريح، منصف جيد، هادئ، وواثق.



الذكاء الاجتماعي

الجلسة الخامسة

الهدف:

تركز هذه الجلسة على تنمية مهارات الاتصال لدى الطلاب من خلال تشجيعهم على إدراك تأثير كلماتهم مع الآخرين وتركز المحاضرة على أهمية العمل من خلال فريق والتعاون مع الآخرين.

المواد:

ثلاثة مذكرات: التعامل مع الشخص المتحدى، العمل مع الآخرين، الفريق المنتصر.

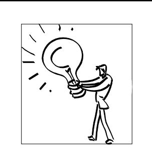
- لوحة عرض وأقلام.
- قاعة تتسع للعمل الجماعي.

ما الذي يحدث؟

التطبيق المستمر للأنشطة بواسطة الطلاب، مع تقديم النصح من المدرس / المدرب / وكذلك عرض للنقاط الموجودة بالمذكرات وإجراء نقاشات جماعية.

كفايات الذكاء العاطفي وإقامة المشروعات التي تم تغطيتها:

إدراك الذات، المسئولية الذاتية، الثقة، التعاطف، الشجاعة، التعامل مع الشك، الإبداع، استخدام المبادرات، الإيجابية والتقدير، الإصرار.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الاجتماعي

الموضوع الثالث عشر: التعامل مع الشخص المتحدى

«لا أحد يمكنه أن يجعلك تشعر بالدونية دون موافقتك»

اليانور روزقلت

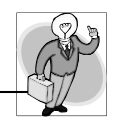
١) عند تعاملك مع الشخص المتحدى فإنك فِعْلِيًّا تتعامل مع سلوك متحدٍ، لذا ركز على سلوك الشخص الآخر وتذكر أن ما تحتاجه هو معرفة كيف تدير الحوار من جانبك، فإذا تمكنت من ذلك حاول أن تحافظ على قنوات اتصال مفتوحة حتى يمكنك العمل على حل أي مشكلة، لذا استمر في الحديث والاستماع.

٢) في حالة وجود شخص سريع الغضب حاول ألا تستجيب لأي سلبيات قد تصدر عنه، حاول معرفة المشكلة وأنصت له باهتمام وأعط تغذية راجعة ووجه له أسئلة، وفوق كل هذا حافظ على هدوءك ولا تستجيب عاطفيا سواء بالغضب أو الانفعال.

٣) تأكد من السيطرة على مشاعرك، لا تسمح للآخرين بإفساد يومك عليك من المؤكد أن الكلام أسهل من الأفعال خاصة إذا قام شخص بإثارة مشاعرك ولكن تأكد أن سيطرتك على مشاعرك بنفسك أفضل من قيام الآخرين بذلك.

٤) التعامل مع الشخص المتحدى يكون أسهل إذا كنت واثقا في نفسك، فالثقة تمكنك من السيطرة على الوضع وتجنب ردود الأفعال السلبية، كما تساعدك إذا كنت تشعر باحترام الذات والقدرة على التوقع وكذلك في حالة استعدادك للمعاملة بواسطة الآخرين.

٥) عند التعامل مع الشخص المتحدى فإنك تستهدف حل مشكلة ما، حاول التوصل إلى تسوية ولكن لا تحاول تجاهل مشاعرك، ويمكنك الانسحاب من الموقف إذا شعرت بعدم القدرة على التعامل مع سلوكيات الشخص المقابل. واطلب المساعدة من الآخرين.



الموضوع الثالث عشر: التعامل مع الشخص المتحدى

تطبيق الموضوع:

أهم شيء يمكن التركيز عليه هنا هو السلوك المتحدى الذي تريد مواجهته وليس الأشخاص، وهذا يدفعنا للتركيز على سلوك محدد لا بد من فهمه والتعامل معه وليس على الشخص.

استخدم قليل من التعاطف والتفاهم على مدى الطريق مع محاوله التوصل لنتائج مرضية للطرفين حتى يمكن التصدي لأي نقاشات أو الشعور بالتضحية أو حتى الإحباط الذي يمكن أن ينتج.

النشاط الأول:

إجراء عصف ذهني وتحديد قائمة بأنواع السلوكيات التي يجدها البعض مستفزة أو متحدية مثل: (العدوانية، التعالي، السلبية، البرود، التهريج الشديد، الأنانية، الجفاء، الملل).

اطلب من الطلاب اكتشاف كيفية الاستجابة وأسبابها لمثل هذه النماذج، وهل يمكن التعامل بطريقة بناءة مع هذه الاستجابة؟

النشاط الثاني:

اطلب أربعة متطوعين، ثلاثة يلعبون أدوار: (السلبي، العدواني، والحازم) بينما الرابع هو: النادل يقوم الأصدقاء الثلاثة باللقاء في أحد المطاعم ولكن الخدمة في هذا المطعم غير مرضية.

يقوم كل واحد من الثلاثة بإظهار رد الفعل.

اطلب من الجمهور تحديد الشخصيات الثلاثة من خلال ردة الفعل.

الأسلوب:

تحكم في حالتك العاطفية.

أحيانا تستفزنا سلوكيات الآخرين وتثير غضبنا، ولكن بمجرد الشعور بذلك عليك بما يلي:

الهدف هو منع الغضب من التضاعف وفقدان السيطرة على النفس، وهذا لا يعني ألا تغضب فهذا شعور طبيعي من حقك التعبير عنه، ولكن المقصود هو التعامل مع غضبك بطريقة فعَّالة تؤدي

إلى السيطرة عليه.

تطبيق الأسلوب:

عند شعورك بالغضب اتبع الخطوات التالية حتى تشعر بالراحة:

الخطوة الأولى:

المسافة – ابتعد عن أي اتصال مادي، ارجع خطوة للخلف، أو استند بظهرك على المقعد.

الخطوة الثانية:

التصق بالأرض بأن تنزل يدك لتمسك بشيء ما يثبتك.

تشاغل – حاول التفكير في شيء ما واشغل ذهنك بأي أمر تريد القيام به أو تذكر قصيدة أو حتى جدول أعمالك.

الخطوة الثالثة:

تخلص من التوتر – من خلال قبض وبسط قبضتك، أو من خلال فرقعة أصابعك حتى تشعر بالاسترخاء.

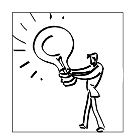
الخطوة الرابعة:

ركز على التنفس – خذ بعض الأنفاس العميقة لضبط نبضك واستمر على ذلك بضع لحظات.

هذا التصرف يمنح العقل الإحساس بالسلامة والهدوء.

النشاط الثالث:

اكتشف الأشياء التي تثير غضب الطلاب باستخدام خبراتك للمساعدة على ذلك عند الحاجة، ويمكن استخدام أداء الأدوار لتطبيق الأسلوب السابق أو للتوصل إلى بعض الإرشادات التي تساعد على السيطرة على الغضب.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الاجتماعي:

الموضوع الرابع عشر: العمل مع الآخرين

«عند التعامل مع نفسك استخدم عقلك وعند التعامل مع الآخرين استخدم قلبك»

دونا ريد

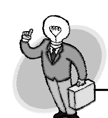
١) مهما تفعل وأينما تكون هناك بشر، لذلك بصرف النظر عن أعمارهم أو أعمالهم أو حتى موقعهم تعامل معهم كبشر، وعليك باحترام الجميع.

٢) حاول أن تعرف من تتعامل معهم، وحاول بناء علاقات جيدة وكن ودودًا، ومتعاونًا، ومهذبًا، ومحترمًا، ومهتمًّا بشئونهم، رحب دائمًا بأي عضو جديد ينضم إليكم في العمل أو المدرسة أو الفريق.

٣) تعامل مع كل شخص يقضي معك وقتا على أنه عضو في نفس الفريق، واكتشف مواطن القوة في الأشخاص وكن واضحًا فيما تستطيع تقديمه.

٤) حاول دائما تقديم العون، ولا تقول: «ليست مشكلتي»، فالفريق بقوة أضعف أعضائه، لذلك اسع دائما لتقديم ما تقدر عليه من دعم لأي طرف ضعيف.

٥) عليك بفهم المجموعة أو الفريق الذي تمثل جزءا منه ولكن لا تتعامل معه كجزيرة منعزلة، فأنت عضو في فريق صغير داخل فريق أكبر لذا عليك بالنظر للصورة الكاملة مع تقدير أنك جزء منها.



الموضوع الرابع عشر: العمل مع الآخرين

تطبيق الموضوع:

العمل مع الآخرين هو شيء تقوم به يوميًّا بشكل أو بآخر.

ويمكن تعريف الفريق على أنه عمل جماعي لتحقيق هدف مشترك ويشمل القيام بالتفاصيل اليومية البسيطة إلى القيام بالمهام الرئيسية.

ابدأ مع الطلاب بتحديد قائمة لأنواع الفرق التي يشاركون فيها: (الأسرة، الأصدقاء، الفصل، الرياضة).

أن تكون عضوًا فاعلاً في الفريق ليس مجرد شيء جيد بالنسبة لصاحب العمل ولكنه أيضا ذو تأثير قوي على نتائج أي مهمة تشمل مجموعة من الأشخاص، بمعنى آخر: فإن موقف أي شخص وأفعاله يمكن أن تصنع الفارق في النتائج.

من المهم أيضا لأي فريق أن يرى الصورة بكاملها سواء إيجابية أو سلبية، بمعنى ألا ينظر تحت قدميه، ولكن ينظر إلى المؤسسة وما وراءها، على سبيل المثال: في فريق كرة القدم يبذل كل لاعب قصارى جهده ويفهم أسلوب عمل زملائه في الفريق، إلى جانب قضاء وقت في متابعة المنافسين عمليا.

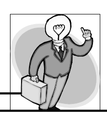
وزع المذكرة (ورقة العمل) على الطلاب.

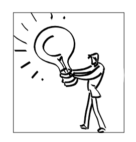
واختتم بتقديم أمثله شخصية عن كيفية:

- عملك باعتبارك عضو من الفريق من خلال عملك.
- أهمية القيام بذلك.
- حماسك للفريق لا يعني هذا أنك لا تستطيع الانتباه لنفسك ولإنجازاتك.

النشاط الأول:

اطلب من الطلاب عرض المواقف والقدرات التي يمكنهم تقديمها للفريق مثل: (الاستماع الجيد، التنظيم الجيد، الدعم، الإبداع، العمل الجاد، القيادة، التعاون، التركيز).





خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الاجتماعي

الموضوع الخامس عشر: الفريق المنتصر

«لا تسأل ما يمكن أن يقدمه لك الفريق، ولكن ما الذي يمكن أن تقدمه أنت للفريق»

ماجيك جونسون

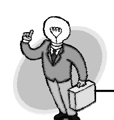
١) كلنا أعضاء في فرق مختلفة، سواء في الأسرة أو الأصدقاء أو العمل ولكن يرجع إليك تحديد الدور الذي ترغب أن تلعبه والخبرة التي تسعى لاكتسابها.

٢) الأنانية لا تسهم في نجاح الفريق، فالفرد وحده ليس فريقًا وعلى الرغم من أهميتك وأهمية احتياجاتك إلا أن الأهداف العامة يمكن أن تؤدي إلى نتائج أعظم، ومهما كان لا يوجد أحد منا جيدًا بمستوى جودة الفريق.

٣) التزم نحو فريقك ولا تفكر في الفشل أو اللامبالاة أو الاستسلام للخوف، ولكن ابذل قصارى جهدك وثق في نفسك وفي فريقك، ولا تكن ضحية، وإذا شعرت أحيانا أنك تورطت تذكر أنك يمكن تحقيق الكثير بالتعاون مع باقي الفريق.

٤) تمنى الخير للجميع وساعد الآخرين على بناء الثقة فمساهمتك قد تصنع الفارق حيث يمكنك التأثير على الأداء عندما تساعد الآخرين، ويمكنك أيضا أن تشعر بالراحة، ولكن تذكر: لا أنانية في الفريق.

٥) انظر للصورة كاملة فالفريق الناجح يراقب منافسيه حتى يمكنه تخطي العقبات والاستعداد للطوارئ، إنه يساعدك لغير المتوقع، ويساعدك في تحدي أي مخاوف قد تواجهك.



الموضوع الخامس عشر: الفريق المنتصر

تطبيق الموضوع:

هذا الموضوع يدعم المعلومات التي تم تغطيتها في الموضوعات السابقة.

ناقش الطلاب واطلب منهم آرائهم وخبراتهم عن فكرة فريق العمل، وشاركهم خبراتك أيضًا.

الأنشطة:

الوقت المتبقي يخص أنشطة الفريق.

على سبيل المثال: لعبة الأحمر/ الأسود، نشاط تحطم الطائرة، أو نشاط بناء البرج.

بعد أداء أي من هذه التحديات اطلب منهم توضيح كيفية القيام بذلك، كما يمكن تعين مراقبين لتقديم التعليقات.

* * *



الذكاء الوظيفي

الجلسة السادسة

الهدف:

الهدف من هذه الجلسة هو تشجيع الطلاب للقيام بالتفكير في مظهرهم أمام الآخرين خاصة بالنسبة للانطباعات الأولى وتسويق أنفسهم أمام الآخرين، كما تقدم إرشادات حول كيفية البحث عن عمل وذلك يعتمد على معرفة ذاتك وكذلك أهمية التفكير الإيجابي، وتختتم بكيفية القيام باصطياد أفضل الوظائف.

المواد:

- أربع مذكرات: تعبئة وتطوير قدراتك، الحصول على الوظيفة التي ترغبها، الطرق الفعَّالة للحصول على وظيفة، تحسين قدرتك على اصطياد الوظائف.

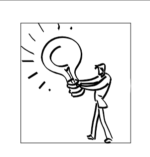
- لوحة عرض دوارة وأقلام.
- بعض النسخ من صحف حديثة تعلن عن وظائف شاغرة.
- قاعة تتسع للعمل الجماعي.

ما الذي يحدث؟

عرض بواسطة المدرس / المدرب، عمل فردي ومناقشات جماعية.

كفايات الذكاء العاطفي وإقامة المشروعات التي تم تغطيتها:

إدراك الذات، المسئولية الذاتية، استخدام المبادرات، التحفيز، الإبداع، الشجاعة، التعامل مع الشك، الثقة، المثابرة، الإيجابية والتقدير، الدقة.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الوظيفي

الموضوع السادس عشر: تعبئة وتطوير قدراتك

«الشخص ذو المعطف الجيد أكثر قبولاً من الشخص ذي المعطف البالي»

صمويل جونسون

١) تكوين الانطباع الجيد أولاً أمر مهم ولن تحصل إلا على فرصة واحدة، ويحدث ذلك سريعا فإما أن يكون جيدًا أو سيئًا.

٢) أنت تمثل أفضل ممتلكاتك لذلك عليك بحسن الهندام واستثمر نفسك، وأضف إلى ذلك حسن الاستعداد واستخدم لغة جسد إيجابية مثل: انتصاب القامة، الابتسامة، الترحيب الرسمي والتواصل الجيد بالعين.

٣) تجنب الأخطاء من خلال معرفة ما يلائمك... عليك باختيار الهيئة المناسبة وكذلك الألوان والأشكال التي تناسبك وتناسب الموقف حتى تحقق التأثير المطلوب الذي تهدف إليه.

٤) ارتدي ما يروق لتوليد الانطباع المرغوب لدى من يهمك أمرهم... تخيل نفسك في العمل أو تقوم بمقابلة مهمة، كيف تريد أن تبدو وما الانطباع الذي ترغب فيه؟

٥) المظهر الجيد يريح النفس... والتفكير الإيجابي يساعد على تحقيق نتائج إيجابية، كما يدعم ثقتك واحترامك لذاتك، لذلك استثمر الوقت والجهد لتحسين مظهرك.



الموضوع السادس عشر: تعبئة وتطوير قدراتك

تطبيق الموضوع

الرسالة الأساسية لهذا الموضوع هي الانطباعات الأولى وقوة الاتصال غير الشعوري، ليس فقط في المقابلات ولكن عند لقاء أي شخص للمرة الأولى.

في أول عشر إلى أربعين ثانية من اللقاء يتشكل ٩٠ ٪ من رأي الناس حولك.

٥٥٪ تعتمد على مظهرك واستعدادك العام.

٣٨٪ تعتمد على كيفية تقديم نفسك بدنيا بمعنى: لغة الجسد ونبرة الصوت.

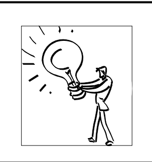
٧٪ تعتمد على ما تقول.

النشاط الأول:

اعرض على الطلاب اختيار بين حقائب مليئة بالأشياء غالية القيمة للقيام بالحكم على صاحب هذه الأغراض ومن خلال هذه الأغراض عليهم تحديد ما يلي بالنسبة لصاحب الأغراض والإجابة على الأسئلة الآتية:

- ما نوع الملابس التي يرتديها؟
- ما نوع السيارة التي يملكها؟
- ما نوع المنزل الذي يملكه؟
- ما أسلوب الحديث الذي يستخدمه؟
- ما العمل الذي يقوم به؟
- أين يقضي وقت فراغه؟
- أين يذهب في العطلات؟
- ما عمره واسمه؟

هذا النشاط مثير ولن يواجه الطلاب أي مشاكل في رسم صورة للشخص المعني، حيث يمكنهم بناء فرضيات والتوصل إلى استنتاجات بناء على أحكامهم وأفكارهم المسبقة، ومن الجيد أن تعرض اختيار حقائب تشمل أغراضا تخصك، وكل حقيبة تحتوي على أغراض توضح مظاهر مختلفة لك ولحياتك.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الوظيفي

الموضوع السابع عشر: الحصول على الوظيفة التي ترغبها

«الشخص الناجح في هذا العالم هو الذي يتطلع ويبحث عن الظروف التي يرغبها، فإذا لم يجدها يصنعها بنفسه» جورج برناردشو

١) ما الذي ترغب أن تصنعه أو تكون عليه؟... اصنع قائمة بالأشياء التي تستمتع بها والأشياء التي تتميز بها وكذلك ما يرضيك، وكذلك قائمة بما تكره وما لا تهتم به حاليا، والأشياء التي لا تؤديها جيدا، وتلك هي نقطة البداية.

٢) تحقق وابحث واكتشف... اختبر اختياراتك وتحدث مع الناس واقرأ الكتب والصحف المناسبة لك، وقم بتجربة العمل التطوعي واستخدم الانترنت ـ وأثناء بحثك اسأل نفسك: هل ترى نفسك تقوم بهذه الخمسة أشياء أسبوعيا من التاسعة حتى الخامسة؟ واسأل نفسك هل أسأت الحكم على الأمور؟ أو هل تركز على أشياء أخرى لأسباب خاطئة؟ عليك أن تكون المفتش الشخصي لنفسك.

٣) ضع بعض الأهداف... فالأهداف تحفزك نحو الاستمرار ويمكن أن تكون قصيرة أو متوسطة أو حتى طويلة الأجل، ويمكن أن تكون الثلاثة معا، فالأهداف تضعك على بداية الطريق الصحيح، وتمنحك السيطرة والشعور بالأهمية، ويمكن تغيير وتعديل الأهداف من وقت لآخر عند الضرورة.

٤) شبكة الأعمال... انتبه لكل حواسك وتحدث مع كل من يمكنه تقديم العون أو النصح لك، والتحق بالمنظمات المهنية والجمعيات والنوادي، واحتفظ بسجل عن الأشخاص والأشياء المرتبطة بالعمل الذي تهتم به.

٥) لا تستسلم... كن إيجابيا وأظهر رغبتك، وكن فضوليا متعدد الأنشطة وكذلك مرن، وحاول استخدام كل الطرق للوصول إلى هدفك وتقبل كل البدائل.

الموضوع السابع عشر: الحصول على الوظيفة التي ترغبها

تطبيق الموضوع:

من المهم جدا أن يعلم الطلاب فكرة صغيرة عما يسعون لتحقيقه عند الانتهاء من التعليم، وذلك أمر جيد إلا أن هناك بعض التبعات التي قد تصيب البعض مثل: الإحساس بالضياع، والإحباط، والارتباك، وكذلك القيام باختيارات خاطئة إلى جانب إهدار قدراتهم الضخمة.

والبعض قد يشعر أن الحصول على عمل جيد أمر صعب، فالعمل شيء للتحمل لا للمتعة أو فمن غير الواقعي أن تصعد لقمة السلم مباشرة، وفي رأي بعض الشباب: إن الفوز بالجائزة الأولى في اليانصيب أو تحقيق الشهرة هي باب سيادتهم ونجاحهم في المستقبل.

استخدم النقطة الأولى بالمذكرة واجعل الطلاب يبدءون في تحديد البدائل من خلال المرغوب وغير المرغوب، واحتفظ بالإيجابيات على القمة وربما تكون موجودة من زمن بعيد ولكن الحياة هي ما تستطيع صنعه لنفسك، فأنت تستطيع إيجاد الفرص لنفسك وكذلك المطالبة بإزالة المحددات التي تحول دون انطلاقك.

النشاط الأول:

اطلب من الطلاب كتابة قائمة بالأشياء التي لا يريدون القيام بها أو لا يقومون بها جيدا وبجانب ذلك إعداد قائمة بالأشياء التي يرغبون فيها أو يسعون للتميز فيها، كما يلي:

لا	نعم
نفس المكتب يوميا من ٩ إلى ٥	العديد من الرحلات، إقامة الترفيه
نفس الوجوه المعتادة	مقابلة الناس
غياب التنظيم الجيد	الود والبراعة في التواصل
الروتين اليومي	الإبداع
أطنان من الأنظمة والإحصاءات	التنوع

ويمكن أن يضيف الطلاب كيف أن القيام بالأشياء في قائمة: (لا) تجعلهم يشعرون ويقوموا بنفس العمل في قائمة: (نعم)

النشاط الثاني:

قسم الطلاب إلى مجموعات وامنح كل فريق لوحة ورقية تحتوي على أسماء العديد من الوظائف، واطلب منهم الوصول إلى أكبر كم ممكن من الوظائف خلال ثلاث دقائق، ثم اطلب منهم تمرير القائمة للمجموعة التالية لإضافة وظائف جديدة، وهكذا حتى تنتهي، ستجد من بين الوظائف: العمل مع الحيوان، إعمال الرعاية، السباحة والترفية، التجارة، هذا النشاط يزيد من الاحتمالات ويوسع الآفاق ويحفز الإبداع.

النشاط الثالث:

اكتب في منتصف قطعة من الورق الوظيفة التي ترغب بها ثم اكتب من حولها كيف يمكنك اكتشاف المزيد، على سبيل المثال:

زيارات تليفزيونية/ إذاعة المستشفى/ المجتمع مكتب الوظائف.

المكتبة «صحفي». الإنترنت.

الصحف المحلية المدرسة / الكلية الأسرة.

الصحف والمجلات «الأصدقاء».

النشاط الرابع:

ضع لنفسك خمسة أشياء تسعى لتحقيقها خلال:

٦ أشهر/ عام واحد/ عامان/ خمسه أعوام/ عشرة أعوام.

وأضف لكل واحدة منها ما ترى أن عليك القيام به لتحقيق الهدف، ويمكن عرض ذلك على هيئة شجرة، أو سلم أو حتى لعبة رياضية.

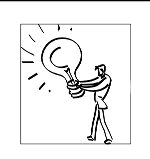
النشاط الخامس:

القيام بعصف ذهني كمجموعة لتوضيح كيفية العمل من خلال شبكة عمل، هذه المهمة تقوم

باكتشاف الأشخاص المناسبين للالتقاء بهم بخصوص وظيفة محددة، على سبيل المثال: عند العمل في الإعلانات – تقوم بالاتصال بالشركات المحلية، أو البحث على الانترنت عن وكالات الإعلان، أو اتخاذ المشروعات الصغيرة وغيرها.

النشاط السادس:

يقوم الطلاب بتخيل مشروعاتهم الخاصة وينبغي تشجيعهم عليها، وهناك العديد من أباطرة المال بدأت قصص نجاحهم بمجرد فكرة صغيرة، اطلب من الطلاب البحث عن كيفية بداية الشركات الشهيرة مثل: مرسيدس بنز أو غيرها، وإذا كان لديهم أفكار خاصة عليهم بعرضها وما تحتاج حتى تكون نقطة الانطلاق للنجاح والتقدم.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الوظيفي

الموضوع الثامن عشر: الطرق الفعَّالة للحصول على الوظيفة

«الاختلاف الأساسي بين صائد الوظائف الناجح وغير الناجح ليس في العوامل الخارجية ولكن في طريقة صيد الوظيفة» ريتشارد نيلسون بولس

١) المنحى الإبداعي في صيد الوظائف... ويحقق نسبة نجاح تصل إلى ٨٥٪ لمن يطبقونه كليًّا، وعليك تحديد أفضل مهاراتك والمعارف المفضلة ثم البحث عن صاحب عمل يثير إعجابك ثم اتصل بالشخص الذي يمكنه توظيفك.

٢) التوجه مباشرة إلى صاحب العمل قد ينفع... عليك بقصد الشركات التي يمكنك العمل لديها واطلب مقابلة الشخص المسئول - الرئيس – إذا أمكن واعرض عليه نفسك، اعرض عليه العمل مجانا لبعض الوقت، لا تتوقع أن تعامل المدير العام بسهولة وكن مستعدا لقبول الرفض.

٣) اطلب من الأصدقاء والأقارب أن يرشدوك لوظيفة... والهدف أن يساعدوك على الوصول إلى من يستطيع تقديم مقترحات لك، ولكن كن محددا فيما تبحث عنه، على سبيل المثال: «إنني أبحث عن بعض الخبرة أو الفرص للعمل مع الحيوانات» ولا تقل: «إنني أبحث عن وظيفة».

٤) استعن بمكاتب التوظيف في مدرستك أو كليتك... فلديهم وفرة من المعلومات والنصائح والعلاقات، استخدم إمكاناتهم ومعرفتهم، كما يمكن الاستعانة بالانترنت حيث تمثل مصدرًا للمعلومات حول فرص العمل.

٥) التطوع... بعض الأشخاص يجد طريقه في العمل التطوعي أو على الأقل يحصل على خبرة قيمة من خلال الاشتراك في العمل لدى المنظمات الخيرية، فالعمل التطوعي يثير أصحاب الأعمال.

الموضوع الثامن عشر: الطرق الفعَّالة للحصول على وظيفة

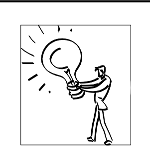
تطبيق الموضوع:

الآن يبدأ الطلاب في الانتباه للأشياء التي تجذبهم كوظائف، وقد حان الوقت لوضع بعض الأهداف، حيث يمكن إعداد خطة عمل تخص حياتهم العملية المستقبلية، كما يمكنهم اكتشاف كفايات الذكاء العاطفي وإقامة المشروعات التي سوف تنفعهم (غالبًا كلها).

كما يمكنهم البحث عن شخص يثير إعجابهم لتحديد الخطوات اللازم عليهم اتخاذها.

النشاط الأول:

قسِّم الطلاب إلى مجموعات ثنائية، اطلب من كل مجموعة منهم إعداد خطاب لوكالة توظيف لعرض الرغبة في القيام بالعمل خلال العطلة، وعليهم ذكر مواطن القوة لديهم والمؤهلات والخبرات، وكذلك نوع العمل المطلوب للالتحاق به.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الوظيفي

الموضوع التاسع عشر: تحسين قدرتك على اصطياد الوظائف

«النجاح لا ينتج عن الاحتراق اللحظي، ولكن عليك أن تلقي بنفسك داخل النيران»

ريجي ليتش

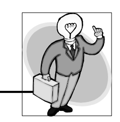
١) هناك العديد من الوظائف بما فيها ما يناسبك... عليك بتحسين فرصتك باستغلال مهاراتك في الصيد، تحدث مع صائد وظائف ناجح كان في موقعك من قبل، ما الذي صنعه؟ احصل على الخبرة بقدر الإمكان فمن الجيد لك أن تتعلم وسوف يثير ذلك إعجاب صاحب العمل.

٢) حافظ على اختياراتك مفتوحة.... استخدم طرق عديدة لإظهار نفسك ومهاراتك وقدراتك، إلى جانب أهدافك وأساليبك.

٣) كلما طال الوقت عليك في اصطياد وظيفتك كلما حققت ما تريد... من المقترح أن تجعل من عملية اصطياد الوظيفة هو عملك عندما يحين الوقت.

٤) استهدف العديد من الشركات الصغيرة... تقابل مع أكبر كم ممكن من الأشخاص ولا تخش الرفض، فهناك العديد ممن سيرفض للعديد من الأسباب، ولكن هناك من يرغب في توظيفك، عندما تلتقي بالنوع الثاني عليك أن تصرح لهم بأسباب احتياجهم لك وما يمكن أن تقدمه لهم.

٥) تذكر أن لا تشعر بالجبن فإن النهوض ثانية قد يستغرق وقتًا طويلاً من البحث، ولكن عليك بالمثابرة وتطوير مهارات التعافي من العثرات.



الموضوع التاسع عشر: تحسن قدراتك على اصطياد الوظائف

تطبيق الموضوع:

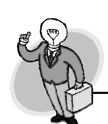
استعن بالمذكرة للمساعدة فقد تم تصميمها لدعم التفكير الإيجابي.

عليك بالربط بين ثقتك الداخلية وبين معرفة نفسك وما تريد وبين استخدام النصائح المقدمة في هذه المحاضرة حول كيفية بيع نفسك على أفضل وجه.

من المهم جدا التأكيد على أن هناك عمل يناسب كل شخص، وهناك نوعان من أصحاب الأعمال... أحدهما لن يمنحك الوظيفة للعديد من الأسباب (لا تنشغل به)، والآخر سيفعل (عليك بالتركيز عليه).

استخدم الأسئلة بقدر الإمكان لتدعيم نصائحك.

تقبل أي أسئلة توجه لك.





الذكاء الوظيفي

الجلسة السابعة

الهدف:

هذه الجلسة تختص بشرح كيفية التعامل مع المقابلات سواء قبلها أو أثناء المقابلة من خلال الاستعداد للمقابلة، واستعداد الثقة، والتعود على المهارات الضرورية، كما يستفيد الطلاب من تجربة القيام بدور طرفي المقابلة، المقابِل والمقابَل أي: صاحب الشركة وطالب العمل.

المواد:

ثلاث مذكرات: قبل المقابلة، خلال المقابلة، الأسئلة الأكثر شيوعا في المقابلات.

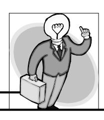
- لوحة عرض دوارة وأقلام.
- قاعة تتسع للعمل الجماعي.

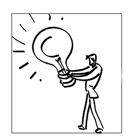
ما الذي يحدث؟

العرض بواسطة المدرب، النقاش مع الطلاب، لعب الأدوار، العمل الفردي.

كفايات الذكاء العاطفي وإقامة المشروعات التي تم تغطيتها:

إدراك الذات، المسئولية الذاتية، الثقة، الدقة والفضول، المبادرة، التعامل مع الشك، الإيجابية والتقدير، الشجاعة.





خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الوظيفي

الموضوع العشرون: قبل المقابلة

«عليك بإدراك ما تريده»

جيرترود شتاين

١) البحث الدقيق... ابحث عما يلي: تاريخ الشركة وموقفها الحالي، تفاصيل الوظيفة المعروضة، من سيقوم بإجراء المقابلة، أسباب اعتقادك أنه العمل المناسب لك، هل سيجعلك سعيدًا؟ وتذكر أن الاستعداد يعود بالنفع عليك.

٢) استعد لعرض مؤهلاتك ومهاراتك المناسبة للوظيفة المعروضة، عليك بالبحث عما هو مطلوب وما يمكنك تقديمه ولا تتراجع، عليك أن تفخر بما تقدمه، ولكن بدون تزييف أو التظاهر بأشياء غير حقيقية.

٣) توقع الأسئلة الممكنة... ضع نفسك في موقف السائل وتوقع الأسئلة التي قد ترغب في توجيهها.

٤) الأداء على أفضل ما يكون... اعتنِ بمهارات الاتصال غير الشفوية لديك للتعبير عما تريد، ويمكنك الاستعانة بالمرآة أو التسجيل الصوتي أو المصور كما يمكن الاستعانة بالأصدقاء، وكلما كان الاستعداد أفضل كلما شعرت بالثقة واحترام الذات أكثر.

٥) استخدم أساليب تخيلية إبداعية... تخيل أنك قمت بإجراء مقابلة ناجحة وتم قبولك في الوظيفة، تخيل شعورك حينئذ، التخيل الإبداعي لا يضمن النجاح بالتأكيد ولكن يحقق لك الثقة والإيجابية في التفكير.

الموضوع العشرون : ما قبل المقابلة

تطبيق الموضوع:

ناقشت الجلسة السابقة أهمية البحث عن وظيفة تلائم احتياجات وقدرات الفرد، كما أوضحت تأثير الانطباعات الأولى وأهمية الهيئة، موضوعات هذه الجلسة تدعم وتطور هذه المعلومات.

اذكر أن التخيل الإبداعي سيتم التطرق إليه لاحقا وأن هذا الأسلوب يساعد على خلق كل المواقف الإيجابية الهامة، باختصار هذا الأسلوب يطلق العنان لمخيلتك لخلق نتائج إيجابية حول أحداث مستقبلية، كما يمكن استخدامها لتخفيف الضغط.

لتوضيح ما لا يجب القيام به في المقابلة استخدم لعب الأدوار، استعن بشخص آخر وقم بأداء دور الشخص الذي تجري معه المقابلة واستعرض كل الأخطاء الممكنة.

اطلب من الطلاب ملاحظة كم الأخطاء التي تقوم بها، على سبيل المثال: لغة الجسد المتضاربة، الانطباع الأول السيئ، الجهل بالشركة والوظيفة، غياب الاستعداد، عدم القدرة على استعراض المهارات الأساسية، تلقي مكالمات تليفونية، وضع العلكة، اللامبالاة.

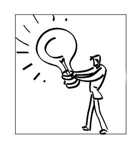
النشاط الأول:

اطلب من كل طالب الاستعداد لمقابلة قصيرة (ثلاث دقائق تقريبًا) للتسجيل في سجلات شركات توظيف من أجل العمل بالعطلات.

عليهم بالتركيز على بيع أنفسهم، وإعطاء انطباع أولي قوي، استعراض ما يتطلعون إليه بكل ثقة.

اطلب منهم قائمة تشمل ما لا يقل عن أربعة صفات توضح نوع الانطباع الذي يتمنون خلقه، على سبيل المثال: متحمس، مثير، مثقف، ودود، متعاون، وكذلك إعداد تقرير بمبررات تعينهم على سبيل المثال: «إنني شخص يعتمد عليه وموثوق به ومتحمس، من دواعي فخري أن أعمل معكم وأعدكم أن أمثل إضافة لأي شركة أعمل بها».

أخيرا يقوم كل طالب بإعداد قائمة بالأسئلة التي يرغب في توجيهها إذا كان هو من يدير المقابلة.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الوظيفي

الموضوع الحادي والعشرون: أثناء المقابلة

«ليس المهم ما تقول ولكن كيف تقوله»

لويس ارمسترونج

١) عليك بالوصول مبكرًا حتى لا تشعر بالعجلة، وتذكر أن المقابلة تبدأ منذ لحظة وصولك للمبنى، وعليك إغلاق هاتفك والجلوس باسترخاء، وحافظ على أنفاسك عميقة، واسترجع الانطباع الذي ترغب في تركه، استخدم أساليب التخيل والاسترخاء للوصول إلى الإطار الذهني الصحيح.

٢) الاتصال بثقة: لا يهم مدى جودة مواهبك أو معرفتك أو حتى طموحاتك فأنت تحتاج أن تصل رسالتك خلال الوقت المتاح لك.

٣) ارتداء ما يثير الاهتمام... عليك بالتفكير في الرسالة التي تقوم بإرسالها من خلال: ملبسك وهندامك ومظهرك العام، ربما من الخطأ الاعتماد على المظهر عند إصدار الأحكام، ولكن هذا ما يحدث، لا تقوم بالتزييف ولكن عليك بإظهار أفضل ما لديك.

٤) إيضاح أنك قمت بأداء واجباتك... حيث قمت بالبحث جيدا عن الشركة والأهم أنك تمتلك المؤهلات التي ترغبها الشركة في موظفيها، ولا تخش الأسئلة أو إعلان متطلباتك فأنت أيضا تحتاج للتأكد أن هذا هو العمل المناسب، ولكن من الحكمة ألا تسال عن المرتب أو الإجازات.

٥) تأكد من قوة الاتصال غير الشفوي... لا تجعل لغة الجسد لديك تتعارض مع ما تقول، فالمصافحة والتواصل الجيد من خلال العين إلى جانب الابتسامة والمظهر المستقيم كلها أشياء مؤثرة.

الموضوع الحادي والعشرون : خلال المقابلة

تطبيق الموضوع:

حان الوقت لتطبيق كيفية الاستعداد، ويمكنك أن تبدأ بعرض كيفية الأداء الجيد خلال المقابلة، اطلب منهم تعليقات حول الأشياء الجيدة التي اتسم بها أدائك.

النشاط الأول:

توقف / اقطع

- استخدم اثنين من المتطوعين يقوم أحدهما بدور المتقدم للعمل خلال الصيف لدى وكالة توظيف.
- يقوم الطالب الذي يجري المقابلة بدوره على أكمل وجه، ولكن الطالب الآخر يرتكب أكبر كم من الأخطاء، على سبيل المثال: اللامبالاة، تلقي مكالمات هاتفية، وضعية التمدد، الإجابة بعدم اكتراث... إلخ.
- عند قيام الطالب الآخر بارتكاب الأخطاء يصيح الطلاب: توقف، وتقوم أنت بذكر الخطأ وتصحيحه.

النشاط الثاني:

التحذيرات العاطفية:

يعتمد النشاط على قوة الاتصال غير الشفوي.

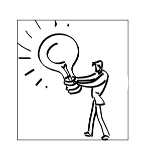
استخدم ثمانية طلاب مع كل منهم ورقة مكتوب بها أنواع مختلفة من العاطفة مثل: التوتر، الثقة بالنفس، الغضب والسعادة.... إلخ

وعليهم توضيح الكلمات دون تحدث من خلال لغة الجسد، ويقوم الآخرون بتخمين المعنى، ويمكن خلق نوع من التنافس من خلال تقسيم المجموعة إلى فرق مختلفة تتنافس على تخمين أكبر عدد من الكلمات في أقل وقت ممكن.

ويمكـن إجـراء نـشاط مـشابه باسـتخدام الكلـمات، نـبرة الـصوت، التعبـيرات لتوضـيح كيفيـة اختلاف المعنى المقصود لنفس الكلمة من خلال قولها بطرق مختلفة مثل قول: «لا».

النشاط الثالث:

قسم الطلاب إلى مجموعات من ثلاثة أشخاص: أحدهم صاحب عمل يجري مقابلة مع الثاني وهو طالب العمل، أما الثالث فهو المراقب ومهمته أن يعطي تغذية راجعة بناءة على أداء طرفي المقابلة.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء الوظيفي

الموضوع الثاني والعشرون: الأسئلة الأكثر شيوعًا في المقابلات

«حتى لا تُستَبدَل عليك أن تكون مختلفًا دائمًا»

كوكو شانيل

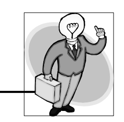
١) لماذا أنت هنا؟... بمعنى آخر: لماذا وقع اختيارك على شركتنا للبحث عن وظيفة؟

٢) ما الذي يمكنك أن تقدمه لنا؟.... هل لديك مهارات أو معرفة يمكن أن تنفعنا؟

٣) أي نوع من الأشخاص أنت؟.... هل تناسبنا؟ هل تتوافق مع الناس؟ هل العمل معك ممتع؟

٤) لماذا تقدم لك الوظيفة بدلا من أي شخص آخر؟.... ما الذي يجعلك تتفوق على الآخرين؟ ما الذي يميزك؟

٥) هل تمثل قيمة مادية جيدة؟.... وهل ستكون سعيدًا بما نعرضه عليك.




الموضوع الثاني والعشرون: الأسئلة الأكثر شيوعا في المقابلات

تطبيق الموضوع:

اشرح المذكرة للطلاب.

ركز على أن المقابلات أيضا عملية مثيرة للأعصاب، إلا أن هناك ضغوطًا أيضا على من يقوم بإجراء المقابلة للتأكد من أنه يقوم بالاختيار السليم.

ولا تنس أيضا أنه إذا كنت في المقابلة من حقك توجيه الأسئلة وأن تقرر قبول هذه الوظيفة من عدمها.

* * *



الذكاء المستقبلي

الجلسة الثامنة

الهدف:

هدف هذه الجلسة هو تشجيع الطلاب على إدراك أهمية إدارة الإجهاد (الضغوط) وتعلم كيفية أن تكون متحفزًا ومتكيفًا، كما تبحث فوائد التحمس من خلال قصص الآخرين.

المواد:

ثلاث مذكرات: التحفز والقابلية للتكيف، التعامل مع الضغوط، التحمس.

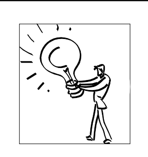
- لوحة عرض دوارة وأقلام.
- قاعة تتسع لإجراء نقاشات جماعية.

ما الذي يحدث؟

العرض بواسطة المدرس / المدرب، نقاشات جماعية، وعمل فردي.

كفايات الذكاء العاطفي وإقامة المشروعات التي تم تغطيتها:

إدراك الذات، المسئولية الذاتية، التحفز، المثابرة، الشجاعة، الإيجابية والتقدير، الثقة بالتعامل مع الشك حسب الاستطلاع والفضول، الإبداع، استخدام المبادرات.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء المستقبلي

الموضوع الثالث والعشرون: الحفز والتكيف

«كن كطابع البريد، التصق بشيء واحد حتى تصل إلى هنا»

جوش بيلينج

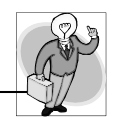
١) كل يوم عليك بمحاولة دعم مواطن القوة لديك وعلاج مواطن الضعف...، استثمر في نفسك، ضع خطة وانظر إلى الفرص المتاحة أمامك وانتزعها.

٢) هل يمكنك بذل المزيد من المجهود عما تتوقع؟

٣) التقدم لا يعني مجرد القيام بأداء الأشياء جيدًا ولكنه يعني أيضا كيفية التقدم مع الآخرين واتخاذ مواقف جيدة، والوصفة السليمة هي: المهارات الجيدة إضافة إلى مهارات التعامل الجيدة للحصول على الوصفة الصحيحة من المعرفة والمواقف السليمة تساوي النجاح.

٤) تعامل مع كل شيء على أنه خطوة في مرحلتك نحو الحياة التي ترغب فيها...، عليك بتحديد الأهداف لاستعراض كيف ترغب في تقدم عملك ومستقبلك، فإذا كنت طموحًا اتخذ اللازم وباشر بالفعل، وإذا كنت غير متأكد مما تريد لا بأس ولكن حافظ على الانفتاح على سائر الفرص، كل ما هنالك هو التقرير حول ما تريده حقا في حياتك واتخاذ الإجراء اللازم.

٥) الأشياء دائمة التغير... عليك بإدراك ذاتك وفهم نفسك وحاول توقع ما الذي يمكن أن يحدث مستقبلا وكن مبادرًا متفتحًا واسع الأفق، وتحمل مسئولية مستقبلك، كما أن الحفز والتكيف يساعدان خلال طريق النجاح ويجعلان منك عضوا ذا قيمة داخل الفريق.



الموضوع الثالث والعشرون: الحفز والقابلية للتكيف

تطبيق الموضوع:

الهدف هو تشجيع الطلاب على السيطرة على المواقف التي يواجهونها وتكون لديهم الأسبقية في التحرك ومن الضروري تشجيعهم على تحمل المسئولية بالنسبة لإحساسهم بأنفسهم ومواقفهم وأسلوب أدائهم. وعموما لا يتقبل الناس التغيير ويرغبون في البقاء بالمنطقة المريحة لهم، ولكن الحياة وعالم الأعمال دائمي التغير؛ لذلك فإن القدرة على التكيف من القدرات المفيدة لأي شخص.

تعطي المذكرة الخاصة بالحفز والقابلية للتكيف نصائح قوية حول كيفية النجاح والاستمرار في النمو والتطور.

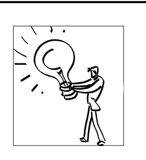
النشاط الأول:

اطلب من الطلاب كتابة من ٥ – ١٠ قدرات يملكونها والتي تمثل قيمة لأي صاحب عمل، وإذا صعب عليهم ذلك شجعهم على طلب المساعدة من زملائهم أو منك حتى يمكن اكتشاف مواطن قوة أكثر.

ثم يقوم كل واحد بقراءة ما كتبه على زملائه فإن ذلك يساعد على دعم الشعور بامتلاك هذه القدرات.

أو:

إذا سمح الوقت اطلب منهم تصميم لوحة توضح أهمية الحفز، أو التغيير أو القابلية للتكيف.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء المستقبلي

الموضوع الرابع والعشرون: التخلص من الضغوط (الإجهاد)

«هناك سبيل واحد لرفع ضغط الدم وهو تسلق الجبال» إيرل ويلسون

١) الضغوط جزء من الحياة وهي الاستجابة الطبيعية لما تلقيه الحياة علينا... لذلك فإن ما يهم هو كيفية التعامل مع الضغوط والحفاظ على توازن صحي، والأهم هو عدم تجاهل الضغط عند الشعور به.

٢) لا تقارن نفسك أو وضعك مع الآخرين.. فلا يوجد صواب أو خطأ بالنسبة لمستويات الضغوط، فعندما تفكر في الخوف أو التحدي أو التهديد يتخلص جسدك من عوامل الضغط حتى يساعدك على النجاح، وكل جسد يستجيب لأشياء مختلفة بدرجات مختلفة.

٣) افهم نفسك... اكتشف ما يخلصك من عوامل الضغط وما هي أغراضك، اصنع قائمة واترك لنفسك فسحة من الوقت للبحث عن طريق الحصول على دعم، وطالما أنك تقدر على اكتشاف طرق لتغيير مواقفك يمكنك أن تساعد نفسك على تقليص آثارها عليك.

٤) تعلم كيفية الاسترخاء، والتنظيم، وإعادة التشكيل وكذلك العمل خطوة بخطوة.. هذه هي المفاتيح الرائعة الأربعة للتخلص وتقليص الضغوط خلال الحياة، حاول ألا تشعر بالقلق نحو الأشياء التي لا تملك أن تصنع لها شيء وهنا يمكنك استخدام منطقة التأثير ومنطقة التركيز لمساعدتك.

٥) كن لطيفا مع نفسك... استخدم الأساليب الأخرى للتعامل مع الضغوط، على سبيل المثال: شارك قلقك مع صديق مقرب، اشغل نفسك بعمل شيء آخر، اعمل على تبني موقف جديد، احصل على وفرة من النوم ولا تقهر نفسك، وفي أي لحظة تشعر بعدم القدرة على الاستمرار اسأل نفسك هل هذه هي نهاية العالم؟ كن محددًا للسيطرة على الأفكار المثيرة للضغوط فهي أفكارك وأنت سيدها.



الموضوع الرابع والعشرون: التخلص من الإجهاد (الضغوط)

تطبيق الموضوع:

اعرض المادة من خلال تفسير أن الإجهاد والضغوط من الأمور المعقدة، فهو رد الفعل الغريزي للجسد أمام التغير، أو التهديدات، أو المخاوف، أو المشاكل وكذلك الأحداث والظروف العامة في حياتنا.

ابدأ بالعصف الذهني مع الطلاب حول الأشياء أو المواقف التي يمكن اعتبارها من أسباب الضغوط، على سبيل المثال:

- فقدان العلاقة.
- الاستقواء أو التنمر.
- الإيذاء وإساءة التعامل.
- الموت.
- الاختبارات.
- فقدان العمل.
- المقابلة.
- التغيرات في الروتين.
- تغيير السكن أو الانتقال من المنزل.
- العطلات.
- الترقية أو الانتقال إلى وظيفة أعلى.
- العشق.
- السلوكيات السيئة للآخرين.
- الإعلام.
- المباريات الرياضية.
- الصعود لمنصة المسرح.
- القلق حيال المال.

- الطلاق.
- التغيير والمجهول.

التأكيد على أن بعض الضغوط في الحياة أمور طبيعية وضرورية، وردود الأفعال نحو الضغوط تمنحنا الطاقة ومحفز طبيعي يدعى: «الأدرينالين» الذي يمكننا من التعامل مع التهديدات، ولكن المشكلة أن ردود الأفعال هذه تحدث كثيرا وتخرج عن نطاق السيطرة أحيانا.

يمكن أن يكون الضغط صديقا لنا إذا استطعنا البقاء داخل نطاق السيطرة في المواقف الصعبة حيث يمكننا إخراج أفضل ما نملك، ولكن إذا تركنا الموقف يؤلمنا فإنه يدفعنا نحو الذعر الغامر، وتذكر أنه لا يوجد صواب وخطأ في الضغوط ويتوقف على كيفية التعامل معه.

النشاط الأول:

اطلب من الطلاب إعداد قائمة بالأشياء الشائعة التي تسبب الضغوط للناس، ثم اطلب منهم قائمة بأعراض الضغوط، ويمكن أن تكون الأعراض مثل: الأكل بشراهة أو فقدان الشيهة، الأرق، العصبية، البكاء، انخفاض احترام الذات، الصداع، وغيرها من المتاعب البدنية.

ثم اطلب منهم الاشتراك مع زميل أو العمل منفردا لوضع استراتيجيات للمساعدة على إدارة مستويات الضغوط وإن أمكن القضاء عليها داخل المنطقة التي تتسبب فيها.

أو اكتب على لوحة العرض بعض المثيرات الشائعة للضغوط التي يقترحها الطلاب عليك، واطلب منهم تقديم مقترحات لتقليصها أو القضاء عليها.

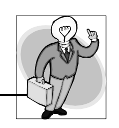
أو اطلب منهم تصميم ملصق للتخلص من الضغوط أو مقالة عن التصدي للضغوط.

النشاط الثاني:

مجال الاهتمام ومجال التأثير:

هذا الأسلوب الفعال يمكّن المستخدم أن يتبنى وجهة نظر معينه في أوقات القلق والضغط، كما تفيد في تركيز الطاقة والانتباه نحو ما يمكن القيام به بدلا من القلق والغيظ بلا عائد نحو أشياء لا يملك الإنسان أن يؤثر عليها.

ارسم دائرة كبيرة بداخلها دائرة أصغر واكتب أعلى الدائرة الصغيرة مجال التأثير وأعلى الدائرة

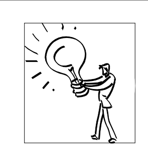


الكبيرة مجال الاهتمام.

استخدم مثال من تفكيرك لتوضيح كيفية تطبيق الأسلوب ثم يقوم الطلاب بتجربته على أنفسهم، الفكرة تكمن في اتخاذ قضية تسبب القلق أو الضغط والتفكير إذا كان هناك إمكانية للتصرف نحوها فعليًّا.

إذا كانت الإجابة بالنفي ضعها في مجال الاهتمام ولا تشغل بالك بها، وإذا كان هناك ما يمكن أن يتم عمله فضعها في دائرة التأثير واذكر ما يمكن اتخاذه نحوها، فمثلا القلق نحو ارتفاع حرارة الأرض لن يأتي بأي تأثير إيجابي نحو الأرض لذلك فكل ما تستطيعه أن تنضم لجماعة بيئية وبذلك تتحرك نحو مجال التأثير أو أنك بكل بساطة تتوقف عن القلق حيال ذلك، وعلى المستوى الشخصي يمكن أن تقلق بخصوص إجراء مقابلة ولكن القلق لن يساعدك على النجاح وعليك أن تستعد وتعمل على تنمية ثقتك بنفسك، وبذلك يمكن التصرف ونقل القلق إلى مجال التأثير.

وأخيرا تركز على أهمية معاملة نفسك بلطف فكثيرا ما نقسوا على أنفسنا وبسبب الفشل بالاهتمام بأنفسنا أو تخطي المشاكل أو حتى امتلاك أسلوب حياة صحي مما يؤدي إلى خروج الضغط عن السيطرة.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء المستقبلي

الموضوع الخامس والعشرون: التحمس

«نرى أشياء ونتساءل لماذا، ولكني أحلم بأشياء غير موجودة وأتساءل لما لا؟»

جورج برناردشو

١) قصص الآخرين قد تكون عظيمة الجدوى في إثارة حماسك نحو تحقيق النجاح... فأفعال ومعتقدات الآخرين يمكن أن تدلك على ما قد ينفع وما لا ينفع وتمنحك النصح والتشجيع من خلال خبراتهم.

٢) القدوة النموذجية يمكن أن يكون شخص في نفس المجال أو المهنة التي تهتم بها.. حيث يمكنك البحث من حكاياتهم عبر الانترنت أو المكتبة.

٣) لا تكن منغلقا... ولكن كن فضوليا ومحبا للاستطلاع حتى نحو أشخاص في مجالات أخرى في الحياة ولا تقتصر على من تهتم بهم، ولا يهم ما يقوم بها الناس، ولكن ما يشعرون به وما يؤمنون به هو ما يمكن التعلم منه.

٤) كن مستعدا للتعلم، وتحمس من خلال خبرات ونصائح من تتطلع إليهم.... تعلم من نجاحهم وإخفاقاتهم كما يمكنك أن تطلب منهم عند تقديم النصح لك فقط عليك أن تمتلك الشجاعة وتطلب.

٥) حمِّس الآخرين... وستندهش عندما تعلم مدى التأثير الإيجابي لقصتك على الآخرين، وهذا بدوره يجعلك تشعر بالفخر والسعادة.



الموضوع الخامس والعشرون: التحمس

تطبيق الموضوع:

النشاط الأول:

يشترك الطلاب في العمل ترويجيا لإعداد قوائم من القدرات التي تجعل الشريك يشعر بالجماعة، على سبيل المثال: الود، الثقافة، خفة الظل، التعاون، الإنصات وغيرها.

يمكن عرض هذه القوائم على الحائط كوسيلة لدعم الثقة وذلك في نهاية المحاضرة.

أو صمم ملصق بعنوان: أسرار النجاح، والذي يوضح القدرات الأساسية لأي شخص، فإن ذلك يحفزهم ويثير دافعية التعلم، استخدم الكفايات الاثني عشر كدليل.

أو تخيل أنهم يكتبون رسالة عن أنفسهم بعد ١٥ سنة، القصة التي تمثل إنجازاتهم والنصائح التي يقدمونها للطلاب في مثل أعمارهم الآن.

أو ما هو العمل الذي يرغبون فيه؟ هل يملكون أفكارًا يمكن أن تؤدي إلى تنفيذ مشروعات ناجحة، ومن الأمثلة على ذلك: سلسلة مطاعم «مؤمن» والتي بدأت بمطعم صغير حتى تكونت السلسلة المصرية أو سلسلة مطاعم ترفي أو الطازج في المملكة العربية السعودية أو غيرها.



الذكاء المستقبلي

الجلسة التاسعة

الهدف:

في هذه الجلسة الأخيرة من هذه الدورة فإن التركيز ينصب على علاج الموانع الداخلية والأفكار التي قد تكون عائقة لرحلة الإنجازات والنجاح، أول موضوعات العلاج هي المشكلات. والهدف من معالجة المشكلات هو تنشئة وعي ورؤية حول الموضوع إلى جانب تقديم أفكار حول كيفية التعامل مع المشكلات التي تفرض نفسها علينا، كما أن تقديم النصح يساعد الطلاب على النظر نحو تحقيق آمالهم وأهدافهم وأحلامهم من خلال استخدام أساليب تخيل ابتكارية، وتختتم هذه الجلسة بتوضيح طرق بناء المواقف الرابحة حيث إن هدف هذا البرنامج في الأساس هو إعداد الأفراد الفائزين القادرين على بذل أقصى ما يملكون من طاقة.

المواد:

أربع مذكرات: التعامل مع المشكلات، تحقيق آمالك وأحلامك وأهدافك، التخيل الإبداعي، كيف تكون برامج.

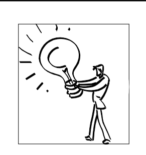
- لوحة عرض دوارة وأقلام.
- قاعة تتسع للعمل الجماعي.

ما الذي يحدث؟

العرض بواسطة مدرس / مدرب، ثقافات جماعية، أعمال فردية وجماعية.

كفايات الذكاء العاطفي وإقامة المشروعات التي تم تغطيتها:

كل الكفايات.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء المستقبلي

الموضوع السادس عشر: التعامل مع المشكلات

«المستسلم لا يربح أبدًا، والرابح لا يستسلم أبدًا»

نابولين هيل

١) الحياة دائما ستلقي عليك بالمشكلات، إنه أمر طبيعي... ويمكن في الغالب حلها ولا تعتبر أخبارًا سيئة، ولكن المهم هو كيفية النظر إلى المشكلة، ويعتمد ذلك على ما يلي:

٢) الإيمان بالذات.... لا تقل: «هذا أمر صعب لا أقدر عليه»، ثق بنفسك فأنت تملك كل ما تحتاجه للتغلب على معظم المشكلات، عليك باستخدام عقلك وخبرتك وذكائك ولا تدع الخوف والارتباك يدفعانك للوراء.

٣) استمر في تجربة الحلول المختلفة لمشكلتك... فكل مشكلة لها مدخل يمكن الهجوم من خلاله، فلا تخف، واحتفظ بهدوئك، وتعامل معها خطوة بخطوة.

٤) إبراز الإيجابيات والتخلص من السلبيات... إذا قمت بالتفكير سلبيا فإنك غالبا ستحقق نتائج سلبية، عليك بتذكير نفسك دائما أنك قادر على معالجة وحل أي مشكلة قد تواجهك وبصورة إيجابية.

٥) الاستسلام سهل جدًّا... لا تشعر بالتهديد والخوف من مشكلتك، عليك بالمثابرة وقل: «يمكنني التعامل مع ذلك»، وقد يتطلب هذا طلب المساعدة فلا تخشَ ذلك، وأخيرا تذكر أنه يمكنك التعلم من كل مشكلة تمر بها في حياتك.

الموضوع السادس والعشرون: التعامل مع المشكلات

تطبيق الموضوع:

كلمة مشكلة من الكلمات المثيرة للاهتمام؛ لأن بعض الناس يشعر معها بالخوف والتهديد، لكن البعض الآخر يشعر بأن المشكلة تمثل التحدي والانزعاج بالتحدي والإثارة.

وطوال هذا البرنامج رأينا أن أسلوب التفكير يمكن أن يجدد من قدراتنا، كما تعلمنا أيضا أن أي سلوك هو سلوك تعلمي، وما تعلمناه يمكن حذفه ونسيانه.

دعم هذه الرسالة باستخدام قصصك الخاصة والاعتماد على خبراتك الشخصية أو قصص التركيز على النقطة الأولى في المذكرة مع توضيح أن المشاكل سرمدية الوجود، ولكننا نتحكم في إدراك ومعالجة هذه المشكلات، واطلب من الطلاب ذكر أمثلة شخصية عن أوقات تحول المشكلات إلى تحديات أو أوقات تخطيهم المشكلة والتعلم منها، واكتشف شعورهم عند حدوث المشكلة، وكيف يتغير ذلك الشعور بعد إدراك المشكلة بفترة.

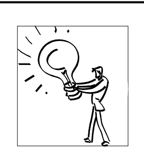
في النقطة الثانية: اعرض كيف تساعد كفايات الذكاء العاطفي وإقامة المشروعات على معالجة المشكلات.

في النقطة الثالثة: استخدم العصف الذهني لمناقشة مشكلة مع المجموعة كلها، والمطلوب هو السماح بتدفق الأفكار حتى يمكن الوصول إلى مدخل المشكلة والتوصل إلى مجموعة من الحلول، وعلى سبيل المثال: يمكن أن يقرر طالب ما أي الدورات التدريبية تناسبه بعد مغادرة المدرسة، أو الغرق تحت ضغوط العمل.

استعن بمحاضرة المخاوف حيث إن المخاوف تشبه المشكلات، كلاهما لا ينتهي من تلقاء نفسه إذا تجاهلته.

أحد الأساسيات هو تغيير أسلوب إدراك المشكلة، فإذا تحفزت لها واعتبرتها تحدٍّ يمكن أن تبحث لها عن إجابة كرجل المباحث وعندها يمكن الوصول إلى الحل.

النقطة الأخيرة تعتمد على حقيقة أن الناس عادة يستسلمون عند الاقتراب من حل المشكلة، ولذلك لا تترك المداومة على حل المشكلة عسى أن يكون الحل قريبًا.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء المستقبلي

الموضوع السابع والعشرون: تحقيق آمالك وأحلامك وأهدافك

«أنت في الحياة مثل لاعب في ملعب كرة القدم لن تتقدم قبل أن تعلم موقع المرمى»

أرنولد جلاسو

١) عليك أولاً أن تحدد بدقة هدف أو حلم... ما هو؟ إذا قيل لك إنك لا تفشل أبدا إلى أين يمكن أن تذهب؟ وإن الجواب ليس الفوز بالجائزة الأولى في اليانصيب.

٢) حتى تنجح عليك أن تمتلك رغبة عميقة... ويجب أن تسعى إليها بحق، وكل جزء فيك يسعى لذلك، فالرغبة العميقة هي القوة المحركة لك.

٣) القيام بالتخيل الابتكاري... صور هدفك أو حلمك وثبته في عقلك، ويمكن أن تكون ما تتخيل نفسك عليه أو تتمنى أن تمتلك، لذلك تخيل نفسك هكذا أو إنك تمتلك ما تريد.

٤) عليك بالتأثير على معتقداتك... فإذا كنت تتوقع الأسوأ ستتوقف عن المحاولة، وحسب قانون الجاذبية فإن ما نقذفه لأعلى يعود إليك، وعلى هذا لا يمكنك عمل العديد من الأفكار السلبية إذا كنت ترغب في تحقيق هدفك أو حلمك.

٥) مواجهة العثرات... من خلال إدراك ما حدث وصياغة خطة واضحة والإيمان بنفسك مع المحافظة على التركيز وتصوير هدفك بوضوح في عقلك إلى جانب رفض الهزيمة.



الموضوع السابع والعشرون : تحقيق آمالك وأحلامك وأهدافك

تطبيق الموضوع:

إذا تحدثت إلى شخص ناجح ستجد أن نجاحه لم يكن وليد الصدفة، وبصفة عامة ستجد أنه كان يمتلك هدفا أو سلسلة من الأهداف مدعمة بالموهبة والعمل الجاد والتصميم، وعلى الرغم من أهمية المال إلا أنه لم يكن عموما محور حياته، فالأمر يبدو كما لو كان قد اتبع اهتماماته ومواهبه ويتبعها بعد ذلك المال، هذا الشخص يميل للإيمان القوي بنفسه والتعامل مع المشكلات على أنها تحديات والقدرة على القيام من العثرات.

النشاط الأول:

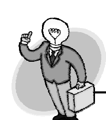
اطلب من الطلاب القيام بالكتابة منفردين عن يومهم الرائع بافتراض وجود عصا سحرية تمكنهم من تحقيق ما يتمنوه.

ويقوم الطلاب من خلال فرق ثنائية المشاركة فيما تم كتابته والحديث عنه، الخطوة الثانية هي وضع قائمة بما يجب القيام به لتحقيق هذا اليوم الرائع من حيث المواقف والأفعال، ويتعاون الطلاب على ذلك عند الضرورة، ويتم تعليق الكتابات على جدران القاعة لإعطاء حالة من الشعور الإيجابي.

يمكن بعد ذلك منح الطلاب كتب تدريبية تمثل تسجيل لرحلتهم نحو هذا اليوم الرائع أو تعد مثل احتفالية لكل الأشياء الجديدة التي حدثت أو تحدث على مدار الحياة، على سبيل المثال: يمكن أن يضع الطلاب قائمة بالنعم التي يتمتعون بها مثل: الأسرة، الأصدقاء، المنزل، الصحة، التعليم وغيرها، كما يمكن إضافة قائمة بالقيم التي يؤمنون بها، وأن يكتبوا عبارة تبين رسالتهم في الحياة. إن الرسالة تزود الشخص بتركيز قوي على ما يرغبه في حياته، وهناك مثالان على ذلك: «سأحب نفسي وأسرتي، وأهتم بحياتي والعالم، وأساند معتقداتي، وأحارب من أجل أحلامي»، أو «إنني متميز ويمكنني صناعة فارق في هذا العالم».

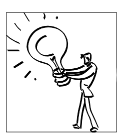
النشاط الثاني:

تقسيم الطلاب إلى مجموعات تتكون من أربعة أو خمسة أشخاص وتطلب منهم تقديم إرشادات لتحقيق الأهداف والآمال والأحلام، على سبيل المثال:



- البحث عن حلم.
- إدراك ما يجعلك تشعر بالسعادة.
- التركيز على ما تريد.
- الاجتهاد للتغلب على عثراتك طوال الطريق.

وبعد ذلك علق نتائج أعمالهم على الجدران.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء المستقبلي

الموضوع الثامن والعشرون: التخيل الإبداعي

«الخيال أهم من المعرفة، فهو رؤية مسبقة لجاذبيات الحياة المستقبلية»

ألبرت أينشتاين

١) التخيل الابتكاري يمكن أن يساعدك على تغيير معظم مواقفك الأساسية في الحياة... فأنت تمتلك كل ما تحتاج لتبدأ العملية في عقلك، كل ما عليك أن تحفز مخيلتك ودعها تعمل من أجلك.

٢) يمكنك دفع مخيلتك من خلال تحريكها نحو بناء صور وحكايات خاصة بك... حيث تبدأ بالاسترخاء والعد من واحد إلى عشرة، واتخذ وضعًا مريحًا، ثم عليك بإغماض عينيك وسماع بعض الموسيقى الهادئة، عند الشعور بالراحة والاسترخاء تخيل شيئا تحبه في الواقع واستخدم كل حواسك للشعور به.

٣) أي شيء تركز انتباهك عليه يمكنه أن ينمو... وهذا هو السبب في جدوى التخيل الابتكاري، فنحن دائما ما نجذب نحو حياتنا أكثر شيء نفكر فيه أو نؤمن به أو نتوقعه ونتخيل أنه الأكثر واقعية، وهنا لا يستطيع العقل الباطن أن يميز بين الواقع والخيال، لذلك عليك بالتفكير كيف يمكن لأحلامك أن تكون واقعية.

٤) حتى تنجح في تخيلك عليك بأربع أشياء أساسية... وضع الهدف، رسم فكرة أو صورة واضحة والتركيز عليها باستمرار وتغذيتها بالأفكار الإيجابية.

٥) ساعد التخيل الابتكاري من خلال القيام بالأفعال... التخيل أمر جيد ولكنه لا يكفي بمفرده لذلك، فأنت تحتاج أن تقوم بما تستطيع القيام به حتى تساعده عمليا في تحقيق أهدافك.

الموضوع الثامن والعشرون : التخيل الإبداعي

تطبيق أهدافك:

إذا سألت أكثر الرياضيين نجاحا أو رجال المال والأعمال ستجد أن هذا الأسلوب - أي أسلوب التخيل الإبداعي - هو الأكثر استخدامًا.

ناقش الطلاب في النقاط الخمسة لاستدعاء التساؤلات.

التخيل عملية رائعة يمكن لأي شخص استخدامها وفي أي وقت، ويمكن تنفيذه لأسباب عديدة، ويتطلب من المستخدم أن يندفع نحو قوة مخيلته، على سبيل المثال: تخيل النتيجة الإيجابية لمقابلة قمت بإجرائها وما سيؤدي ذلك من شعور بالهدوء، فالتخيل يمكنه خلق تغيرات عضوية على الجسد دون وقوع أحداث فعلية.

النشاط الأول:

* الموقع الصحيح – التخيل من أجل الاسترخاء.

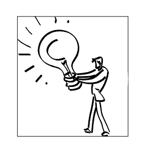
استمع لبعض الموسيقى الهادئة واستخدم إضاءة خافته، واسترخي بدنيا مع أخذ أنفاس عميقة منتظمة. تخيل موقع مناسب حيث تشعر بالسعادة مثل: الشاطئ أو الحدائق.

تخيل ما يمكنك رؤيته مع التركيز على الأشكال والألوان، وتخيل ما يمكنك أن تسمعه أو تشم رائحته، وكذلك تخيل ما يمكن أن تشعر به مثل: أشعة الشمس والنسيم العليل.

والآن ركز على ما تشعر به: الاسترخاء، الهدوء، السعادة، السلام، البهجة، الأمان وغيرها، عليك أن تستمتع بهذا الشعور وحاول تعظيمه حتى ينتشر خلال كل أعضاءك.

وبعد خمس دقائق عليك بالعودة إلى أرض الواقع والتنفس بعمق، بعض الطلاب قد يجد ذلك صعبًا أو حتى مستحيلاً، لذلك اجعل القضية أنه إذا كان التخيل يكفي لتحقيق ميدالية أولمبية ذهبية فإنه يستحق التجربة.

عليك بتشجيع الطلاب على التدريب على هذا الأسلوب في المنزل فهو ليس بعيدا عن أحلام اليقظة، إلا أن الاختلاف يكمن في أنك تتحكم في أفكارك، ويمكنك دائما تحقيق نتائج إيجابية.



خمسة أشياء عليك بتذكرها

الذكاء المستقبلي

الموضوع التاسع والعشرون: كيف تكون رابحًا

«الخاسر يرى عواقب الفشل، والرابح يرى عواقب النجاح»

د. روب جيلبرت

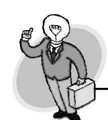
١) الرابح يتحمل مسئولية حياته... فهو لا يندب حظه ولا يلوم الآخرين أو الظروف على ما حدث له، كما أنه لا يبدأ بالسلبية أو يقدم مبررات باستمرار.

٢) الرابح يجعل الأشياء تتحقق... فهو يبتكر مستقبله، ويضع الأهداف ويتوقع النجاح ويعمل بجد، كما أنه يعيش في الحاضر بدلا من الحياة في أوهام الماضي أو القلق حيال المستقبل.

٣) الرابح يعلم أن من الضروري أن يشعر بشعور جيد حتى يستطيع أن يقدم أداءً جيدًا... فهو يحب ويفهم نفسه ويعرف كيف يستغل نقاط قوته، كما أنه يمتدح نفسه عند النجاح.

٤) الرابح هو من يسهب في الحديث عن مكافآت النجاح لا عن عقوبات الفشل... فالتفاؤل هو طبيعته، ويدرك أن ما يشعر به له تأثير ضخم على ما يفعله وكيف يستجيب نحو العالم المحيط به.

٥) الرابح هو من يعلم أن المهم هو كيفية تقبل ما يحدث له في الحياة... فهو قادر على التأقلم مع ما يقابله في طريقه حيث يدرك أن الأزمات قد تمثل فرصًا، والأخطاء هي فرصة للتعلم.



الموضوع التاسع والعشرون : كيف تكون رابحًا

تطبيق الموضوع:

طوال هذا البرنامج كنت تشجع الطلاب على تحمل المسئولية في حياتهم بقدر الإمكان، فالعالم مليء بالضحايا ولا نريد المزيد.

نحن نميل للحياة خلال ثقافة الملائمة مع إعلام يركز على الأخبار السيئة حيث هناك دائما شخص آخر هو المخطئ، كما أننا نعيش في مناخ حيث يتخلى بعض الناس عن مسئوليته نحو حياتهم، والاختيارات التي يختارونها والأفعال التي يقترفونها، وبالتأكيد فإن ما نريد التركيز عليه هم الشباب القادر على صنع اختيارات إيجابية الآن وفي المستقبل.

الأسلوب:

التوكيدات:

التوكيدات هي الكلمات أو العبارات التي يتم تكرارها مرارا للوصول إلى حالة عقلية مختلفة ومحددة وإيجابية، وهذا الأسلوب أكثر استخداما في علم النفس الرياضي.

- والتوكيدات تحتاج أن تكون:

❋ إيجابية.

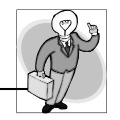
❋ تعبر عن الزمن الحاضر.

❋ شخصية.

❋ شائعة الاستخدام.

أمثلة:

- أستطيع القيام بذلك.
- إنني شخص قوي.
- سأحصل على يوم جيد.
- مهما حدث أستطيع معالجة الأمر.



- أنا أحب نفسي.

إعادة الصياغة:

يساعد هذا الأسلوب المستخدم على رؤية موقف ما بصورة مختلفة وأكثر إيجابية، فهي مسألة اكتشاف القضية من زاوية أو رؤية مختلفة، ويمكن استخدام العبارات التالية:

- «لن يسمحوا أن يتحقق ذلك» يمكن أن تصبح: «يمكنني أن أحاول إقناعهم».
- «فقط بشرط» يمكن أن تصبح: «عندما» أو «يمكنني أن أصبح ذلك».
- «لا أقدر» يمكن أن تصبح: «سأقدر» أو «سأحاول».
- «لا بد» يمكن أن تصبح: «سوف» أو «أريد».
- «يجب أن أستيقظ» يمكن أن تصبح: «حسنا إنه يوم جديد» أو «سأستيقظ» أو «لدي يوم عظيم».

النشاط الأول:

عليك بتشجيع الطلاب على وضع خطة عملية حول كيفية صنع التغييرات باستخدام العناوين الخمسة الموجودة بالمذكرة بصفتها إرشادات.

استمد ثلاثة تغيرات لكل نقطة، على سبيل المثال: سأتحمل مسئولية حياتي من خلال تغيير عادات التفكير السلبي التي لدي، بعض هذه الأفكار مثل: «أنا فاشل ولن أستطيع أبدًا أن أفقد بعض وزني» يمكن أن تصبح: «يمكن أن أنجح بواسطة وضع جدول زمني لفقدان كيلو جرام كل أسبوع».

ويمكن إضافة الكفايات والمهارات التي يمكن أن تساعدهم كذلك أي أدوات أو أساليب تم تعلمها خلال البرنامج يمكن أن تكون مفيدة، على سبيل المثال: الإيجابية والتقدير، استخدام المبادرات، تطبيق التوكيدات، استخدام مجال التأثير ومجال الاهتمام، إعادة الصياغة وغيرها.

النشاط الثاني:

- غذاء الأفكار:

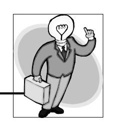
لدينا هنا مثالان للنصح المقدم من بعض الناجحين في الحياة وبعد الاطلاع عليه يمكن أن يتحمس الطلاب لمقابلة أي شخص يمكن أن يضيف إلى هذه النصائح.

كيف تكون ناجحا في العمل في رأي دافيد هينلي (darid Henley):

- افعل ما تحب فعلا وتشعر نحوه بالعاطفة.
- طور مهارات التعامل مع الآخرين وخاصة فيما يتعلق بالقيادة وبناء العلاقات.
- عليك باختيار الأشخاص المؤثرين بقدر الإمكان، وهم من تحترم وتقتدي بهم لتتعرف على كيفية تقدمهم في العمل.
- عند اتخاذ القرارات حاول إدراك الصورة كاملة فالقرارات الصغيرة تؤدي إلى أهداف أكبر.
- لا تخش تجربة العديد من الأفكار وابذل مجهودًا واعيًا لتطوير ما تراه ناجحا، وتوقع فشل.
- حاول إدراك أي المنظمات يمكن أن تتوافق معها وتستمتع بالثقافة السائدة فيها.

مفاتيح تعظيم قدراتك العاملة بحسب جايل ليند نفيلد (Geal Lindenfield)

- احتفظ بدرجة عالية من احترام الذات – اعتن بصحتك ورفاهيتك وحافظ على توافقك مع قيمك.
- فكر وتحدث بإيجابية عن نفسك وعن الآخرين وكذلك عن العمل.
- ضع أهدافًا متحدية ولكن واقعية - سواء على المدى القصير أو الطويل.
- كن منظمًا ومرتبًا.
- نظم وقتك بعناية واترك لنفسك فسحة من الزمن للإبداع والاسترخاء.
- حسِّن وحدِّث باستمرار مهاراتك في الاتصال والتقويم.
- كن حذرًا وسيطر بحرص على مستويات الضغوط الخاصة بك.
- راجع وطور بانتظام علاقاتك العملية.
- احتفظ بأوقات لتقويم الذات والاستعانة بالنقد البناء من الآخرين.
- الالتزام المستمر نحو التطوير والتدريب الشخصي والمهني.



كما يمكنك تشجيع الطلاب على تقديم قوائم خاصة بهم من النصائح ويمكن تسميتها: «أفكار لمن يسعى أن يكون من الرابحين».

اختتام البرنامج:

خذ بعض الوقت لإعادة النقاط الأساسية في البرنامج وقم بإتمام أي عمل لم ينتهي.

هناك اقتراح للطلاب بالحديث عن اليوم الرائع وما هي الخطوات الرئيسية التي يمكن اتخاذها لتحقيق هذا اليوم، كما يمكنهم الافتخار بالمهارات والكفايات التي يدركون امتلاكها الآن من قائمة كفايات الذكاء العاطفي وإقامة المشروعات.

وللختام يجلس الطلاب في دائرة واسأل كل واحد عن أكثر الأجزاء قيمة في البرنامج من وجهة نظره، وما شعوره الآن بما يحمله له المستقبل.

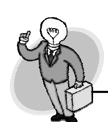
الأنشطة التكميلية الداعمة:

كسارة الجليد وأنشطة الفريق:

كسارة الجليد:

يمكنك استخدام كسارة الجليد في أي وقت مثلا في بداية المحاضرة الأولى، أو لإعادة تحفيز المجموعة وفيما يلي بعض الأنشطة على ذلك:

- من أنت؟ ضع حقيبة للمتعلقات على كل منضدة يجلس إليها الطلاب واسألهم عن صاحب هذه المتعلقات اعتمادا على الأسئلة المذكورة في الموضوع السادس عشر – النشاط الأول.
- اجمع الطلاب في دائرة واستعن بكرة، حيث يبدأ طالب بالحديث عن الأشياء الإيجابية التي يتميز بها ثم يلقي الكرة إلى زميل له ليقوم بالمثل، ويمكن أن يقوم الطالب الذي يلقي الكرة بمجاملة الذي يلقي إليه الكرة، أو يجلس أحد الطلاب في منتصف الدائرة ويقوم الآخرين بذكر صفة جيدة فيه.
- تكوين مجموعة من ستة إلى ثمانية أشخاص مع كل واحد ورقة يسجل فيها اسم الطالب الذي على يساره وبصفة جيدة يتميز بها، وتمر الورقة على الجميع حتى تصل كل طالب



الورقة التي تشمل صفاته الجيدة.

- يقف طالبان أحدهما في أول القاعة والآخر في نهايتها على شكل قطري ويتم طرح قضية يكون أحدهما مؤيد لها والأخر معارض، بعد ذلك يقف الباقي بينهما ليعبر كل واحد عن شعوره نحو هذه القضية.

أنشطة الفريق:

- **نشاط بناء البرج (انظر الموضوع الخامس عشر)**

ينقسم الطلاب إلى فرق، وباستخدام أوراق اللعب أو الحلوى أو الصحف القديمة وشريط لاصق أعطهم من الوقت مدة ١٥ دقيقة لبناء البرج باستخدام الأدوات التي أعطيتها لهم، ومن الممكن أيضا إعطاءهم بيضة فعلية لترى أي مجموعة تستطيع استخدام المصاصات مع الشريط اللاصق لجعل البيضة تتدحرج فيه بأقصى سرعة ممكنة.

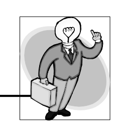
- **لعبة الأحمر / الأسود (انظر الموضوع الخامس عشر)**

هذه اللعبة مثال عملي للتعرف على الفريق الذي يعمل والفريق والذي لا يعمل، وتحقق العائد المطلوب منها إذا أدرك الفريقان أنها ليست منافسة ولكنها نشاط تعاوني، وفي العادة تصبح العملية مثال تنافسي عندما يضيع التركيز على المهمة بسبب عدم الثقة أو العقلية العسكرية، ويتم إجراء هذه اللعبة لمرة واحدة فقط.

- **المهمة:** تحقيق نتيجة إيجابية لفريقك.

- **الإجراء:** يطلب المدرب من فريقك اختيار إحدى الكرتين الحمراء أو السوداء دون أن تعلم اللون الذي اختاره الفريق الآخر وتحدد النتيجة على أساس الجدول التالي:

وعندما يعلن كل فريق لعبته يكشف المدرب عن اللون الذي كان قد اختاره كل من الفريقين.



اختبار المجموعة الأولى	اختبار المجموعة الثانية	النتيجة	
		المجموعة الأولى	المجموعة الثانية
أحمر	أحمر	+٣	+٣
أحمر	أسود	-٦	+٦
أسود	أحمر	+٦	-٦
أسود	أسود	-٦	-٦

يتم إجراء عشر جولات بعد الرابعة يمكن التوقف للتشاور ولكن لا بد من موافقة الطرفين، وإذا لم يوافق أحد الفريقين لا يمكن عقد مؤتمر التشاور، وبعد الجولة الثامنة يتم عرض التشاور مرة أخرى، وفي الجولتين الأخيرتين التاسعة والعاشرة يتم مضاعفة الدرجات.

- **نشاط التحطم الجوي (انظر الموضوع الخامس عشر)**

هذا النشاط يتطلب من أعضاء الفريق التعاون لتحقيق الهدف والمشاركة في اتخاذ القرارات وإقناع بعضهم بعضا بأسباب هذه القرارات والتفاوض مع الآخرين للوصول إلى الإجماع.

تقوم الفكرة على إصابة الطائرة التي تقلك بعطل يضطرها للهبوط فوق ألاسكا حيث درجة الحرارة ٧ تحت الصفر، وأنت غير مهيأ لهذا الجو.

ونتيجة التحطم لم يبق على قيد الحياة إلا مجموعة صغيرة من الركاب وعليهم إخلاء الطائرة التي تحترق الآن، ولكن يمكنك إنقاذ بعض الأشياء الموجودة على الطائرة والتي قد تمثل أهمية فيما بعد.

والمهمة الآن هي التقرير أولا فرديا ثم جماعيا حول أولويات إنقاذ هذه الأشياء مع العلم أن الوقت المتاح هو عشرون دقيقة فقط.

ملاحظة: لا توجد أي أدوات متاحة لك ما عدا ما تحمله شخصيا ولا يوجد أي واحد من الركاب لديه خبرة في الإنقاذ مثل هذه الأشياء.

قائمة الأدوات:

العنصر	أنت	الفريق	الخبير	أنت	الفريق
سكين كبيرة					
خريطة جوية قطاعية					
بندقية وذخيرة					
لوح بلاستيك ٩x١٢ بوصة					
أربعة أزوج من النظارات الشمسية					
زجاجة خمر صغيرة					
مرآة					
١٢عبوة من الفول السوداني					
زوج من الزلاجات					
٤ بطاطين صوفية					
وعاء قهوة معدني					
صندوق إسعافات أولية					
٣عبوات من أعواد الثقاب					
مصباح وبطاريات					
شمعة كبيرة					

نتائج الخبراء الباقين على قيد الحياة:

العنصر	أنت	الفريق	الخبير	أنت	الفريق
سكين كبيرة			٥		
خريطة جوية قطاعية			١٢		
بندقية وذخيرة			١٤		
لوح بلاستيك ٩ x ١٢ بوصة			٢		
أربعة أزوج من النظارات الشمسية			١٠		
رجاجة خمر صغيرة			١٥		
مرآة			٧		
١٢عبوة من الفول السوداني			١١		
زوج من الزلاجات			١٣		
٤بطاطين صوفية			١		
وعاء قهوة معدني			٦		
صندوق إسعافات أولية			٩		
٣عبوات من أعواد الثقاب			٣		
مصباح وبطاريات			٨		
شمعة كبيرة			٤		



أهم الأفكار الألمعية
كفايات الذكاء العاطفي

١) إدراك الذات

- حتى تكون أكثر إدراكا لذاتك عليك أن تفتش بداخلك، وسيعود عليك ذلك بالنفع الشديد.
- اعرف ما يحفزك وتجنب ما يحبطك.
- اعرف ما يجعلك سعيدا وما يزعجك ويسبب لك الضغوط، وكذلك ما يثيرك وما يجعلك تشعر بالهدوء والسلام، وأيضا الغضب أو الحزن.
- اكتشف أي مواقف أو معتقدات لديك قد تعوقك عن تحقيق ما تريده في الحياة.
- مما تخاف؟ وماذا سيحدث إذا تركت الخوف يسيطر على حياتك؟ كيف تتغلب على مخاوفك؟.
- ما الذي تعلمته من خبراتك الحياتية؟
- إذا أتاك شخص ما وسألك الأسئلة التالية سيمكنك الإجابة حيث سبق لك التدريب عليها – ما هي مواطن القوة لديك؟ في أي شيء تفضل أن تتميز؟ ما هو هدفك في الحياة الآن؟ كيف تشعر الآن ولماذا؟

٢) المسئولية الذاتية:

- استمع لنفسك واكتشف أفكارك التافهة، وعندما تجد نفسك تستخدم لغة انهزامية مثل: (لا أقدر، لست ماهرا بصورة كافية، إنه صعب جدًّا، وهذا ليس عدلا، هذا ليس خطأي)، توقف وتحدث مع نفسك بصراحة وحاول التوقف عن مثل هذه المصطلحات وحذفها من داخلك، هل تعلم أي شخص ممن تتطلع إليه يستخدم مثل هذه الكلمات ويتوقع نتائج

إيجابية؟ لا يمكن، عليك أن تحاول استبدال الكلمات السلبية بأخرى أكثر إيجابية، فالحديث الإيجابي مع النفس يساوي وزنه ذهبًا.

- قبل التحدث فكر فيما ستقول وحاول ألا تتكلم وأنت غاضب أو تقلل من شأن نفسك أو شأن الآخرين أو تضر بثقتك أو احترامك لذاتك أو للآخرين.
- هذا لا يعني أنك لا تستطيع أن تكون حازمًا وتتصدى لنفسك أو الآخرين إذا اكتشفت أمرًا غير مقبول، وتأكد أنك تتحدى بأسلوب محترم.
- أثبتت الدراسات أن مع كل تعليق إيجابي يقال للأطفال أثناء مرحلة النمو هناك نحو خمسين تعليقا سلبيا وهذا هو السبب في ميل الكثير نحو السلبية في الحياة وليس نحو الإيجابية، والآن ماذا يمكنك أن تفعل مع كلمات الماضي؟ حسنا الماضي هو الماضي ولا نملك أن نغيره، ولكن يمكننا التعامل مع هذه الكلمات حتى نضمن ألا يكون لها تأثير سلبي على حياتك الحالية والمستقبلية.
- لمساعدتك على ذلك إذا كنت تشعر بالتوتر أو بشعور سلبي تجاه أشياء من الماضي لا تمنع نفسك من ذلك ولكن لفترة قصيرة فقط، وبعبارة أخرى: أعط نفسك فرصة قصيرة بالشعور ثم اطلب منه الذهاب بلا عودة ـ استمر في ذلك حتى يتلاشى شيئا فشيئا وحاول أن تسامح أي شخص قال أشياء سلبية أو آذاك في الماضي، لماذا؟ ذلك لأن التركيز على ذلك يضرك ويحول دون تقدمك حيث يسمم حاضرك ويؤذي أحلامك، فإذا كانت خبراتك بالماضي قد أضرت احترامك لذاتك فلا تسمح لها أن تدمر حياتك.
- إذا صادف شخص ما يوما سيئا أو كان يشعر بالغضب أو تعرض للأذى أو يشعر بالغيرة أو الاستياء مثلا فإنه يميل للقيام بسلوك سيء نحو الآخرين، حيث يرغب في تصدير شعوره السيئ نحو الآخرين دون أن يشعر بذلك، فلا تكن مثله.
- إذا تعرضت لمثل هذا السلوك لتقم بما يلي: عليك بالاستماع الجيد فإذا كان هناك بعض الصحة فيما يقال لنأخذها على محمل الجد، على سبيل المثال: إذا قمت بفعل أغضب شخصا آخر وكان ما قلته ليس عدلاً، فقم بالاعتذار فورا، ولكن إذا كان الشخص الآخر مخطئا فلا تستجب له وكن متعاطفا معه، فقد يكون قد تعرض لموقف صعب من قبل ونتيجة

لسيطرتك على ردود أفعالك فإنك تشعر بالثقة والفخر بنفسك.

- اجتهد لتنمية المشاعر الإيجابية في نفسك مثل الاستمتاع والمرح والسعادة والسلام والإثارة والرضى، فعندما تشعر بمثل هذه المشاعر ركز عليها واعمل على تعظيمها وإطالة زمنها.
- عندما تعاني من مشاعر سيئة مثل: الغضب أو الخوف أو الغيرة عليك بالعمل لطردها من نظامك أو تغيرها نحو شيء آخر، وللقيام بذلك عليك بما يلي: اعترف بهذا الشعور واترك نفسك تشعر به قليلا أو اعمل شيئا يساعدك على الهدوء ثم أخرجه من نظامك النفسي، على سبيل المثال: إذا كنت غاضبا قم بأداء بعض التمارين أو قم بتسجيل ذلك، أما إذا كنت تشعر بالحزن عليك بالبكاء ثم التركيز على شيء يجعلك تشعر بالسعادة للبقاء حيًّا.
- هناك بعض المشاعر القوية والفياضة التي لا تذهب بسهولة عند الشعور بها مثل: تحطم القلب أو وفاة شخص عزيز، في هذه الحالة من الأفضل أن تتحدث إلى شخص موثوق فيه قادر على تقديم العون والنصح ويمكنه حمايتك.

٣) الإيجابية والتقدير:

- ربما تكون قد مررت بتجارب صعبة في حياتك تجعل من الصعب عليك الشعور بالإيجابية نحو الأشياء، اعترف بصعوبة ذلك عليك، اعط نفسك فرصة قصيرة تشعر بالحزن والغضب حتى تخرج هذه المشاعر من نظام حياتك ثم انطلق ولا تنظر إليها، ولكن لا تقضي بقية حياتك تتألم بفعل الماضي.
- ركز على ما تملك وليس على ما لم تحصل عليه، بمعنى آخر: عليك أن تحصي النعم التي أنعم الله بها عليك، انظر إلى نصف الكوب الممتلئ مثل: أسرتك وأصدقائك، منزلك، صحتك أو حتى مجرد أن الله منحك الحياة.
- تأمل ما حققته في الماضي واعط نفسك قدرها، فقد حققت العديد من الأشياء الرائعة في حياتك ابتداءً من التعلم والمشي والتحدث إلى أشياء أكثر تعقيدا مثل استخدام الحاسب الآلي أو التفوق الرياضي.
- حاول قضاء أوقاتك مع أشخاص مفيدين لحياتك.

- استمر في التعلم وتجربة أشياء جديدة لتساعدك على بناء ثقتك بنفسك وتفاؤلك.
- اقرأ عن الأشخاص الناجحين الذين يوحون لك بالتقدم ولا تُعَرِّض نفسك لخبرات تافهة.
- قدم لنفسك فوائد اتخاذ موقف عقلي إيجابي، بمعنى آخر لماذا لا تكون إيجابيا؟
- دائما انظر إلى محاسن الآخرين.
- لا تقارن نفسك مع الآخرين، فكل إنسان حالة فردية خاصة.
- ضع أهدافًا وأحلامًا لنفسك تسعى لتحقيقها.

٤) التعاطف والاحترام:

- حاول أن تكون أقل انفعالية نحو كلمات الآخرين، كن أكثر استيعابا ستجد الآخرين أقل استفزازا لك وبالتالي ستكون أكثر سعادة.
- عليك بالعمل على توسيع أفقك من خلال تحدي معتقداتك وآرائك – هل أنت متأكد من صحة رأيك؟ هل هناك طرق أخرى لرؤية الموقف؟
- اهتم بالآخرين سواء من تقابل أو تقرأ عنه حيث ستكون أكثر خبرة بالناس وهذا يساعدك على اكتساب الحكمة والثقة.
- عندما تزداد تعاطفا مع الآخرين تتحسن علاقاتك وصدقاتك وتكون أكثر شعبية.
- ضع نفسك مكان الآخرين للحظة واحدة قبل أن تتحدث معهم وإذا استطعت حاول أن تعلم ما يفكرون ويشعرون به وستكون أكثر تعاطفا وبالتالي أكثر فعالية وتأثيرا.
- تذكر أن للجميع حق في التعبير عن رأيه سواء اتفقت معه أو اختلفت.
- فكر في عواقب أفعالك على الآخرين فهل أنت طيب متفهم أم أنك غير مبالي ولئيم وبخيل.

٥) التحفيز:

- عليك بقضاء بعض الوقت للتقرير حول أحلامك ورؤيتك لحياتك فقد يساعدك هذا على الاستمرار خاصة عندما تواجه الصعاب وتشعر أن حماسك قد بدأ يفتر، ويمكنك أن

تسجل أحلامك حتى تكون أمامك باستمرار وتذكرك بما تريد.

- إذا توقفت عن القيام بشيء خذ لحظة للتفكير في فؤاد هذا الشيء، على سبيل المثال: إذا قمت بهذا العمل سيؤهلني لما احتاج ويمكنني أن أقضي الإجازة مع أصدقائي.
- عليك باكتشاف طرق لتساعد نفسك على اجتياز اللحظات الصعبة التي تمر بها أو عند الشعور بالإحباط على سبيل المثال: يمكنك التحدث إلى صديق، أو تخصيص وقت للقيام بشيء مختلف كلية، أو حتى تحفيز نفسك من خلال قراءة حياة الآخرين.
- تعامل مع الأشياء خطوة بخطوة، وإذا توقعت أن من الممكن القفز نحو النجاح في لحظة واحدة فأنت واهم، ولكن إذا خططت للعمل من خلال سلسلة من الخطوات لتحقيق أحلامك فهذا يساعدك على التحفز المستمر.
- احتفل بكل خطوة تحققها في طريق النجاح.
- اسأل نفسك عن الأشياء التي تحب القيام بها والأشياء التي لا ترغب فيها؟
- اصنع خطة ترسم لك خريطة خطواتك للاقتراب من أحلامك.
- اسأل نفسك إذا قررت القيام بهذه الخطوات في هذا اليوم فأي الخطوات أبدا بها؟
- ابحث عمن يمكنه مساعدتك لتحقيق ما ترغب في تحقيقه؟

٦) المثابرة:

- عندما تحاول القيام بشيء ما قسِّمه إلى مهام صغيرة يمكن إدارتها وتحقيقها بصورة أيسر.
- ابحث إذا كان هناك شخص ما قد قام بذلك في الماضي وتعلم مما قام به وما تجنبه.
- ابحث عن بعض المشجعين مثل: الأصدقاء أو الأسرة أو المدرسين.
- سوق لنفسك فوائد المثابرة، على سبيل المثال: فكر في روعة الإحساس عندما تقترب من تحقيق هدفك وبالفعل تحققه في النهاية.
- واجه أي خوف نحو القضية، فإذا لم تستطع مواجهته الآن لن ينتهي أبدا، بل سيتضاعف وقد يعوقك عن العمل.

- امنح نفسك بعض المحاولات حتى تحافظ على تقدمك.
- امنح نفسك بعض الراحة لإعادة شحن قدراتك.
- كلما كنت أكثر عشقًا ومحبة نحو الشيء كلما كنت أكثر إصرارًا ومثابرة.
- إذا واجهت بعض العثرات لا تستسلم ولا تيأس، استوعب ما حدث وتعلم منه ثم كرر المحاولة.

كفايات إقامة المشروعات:

١) استخدام المبادرات:

- ذكِّر نفسك بكل الأشياء التي استطعت انجازها فهذا ما يساعدك على التقدم والاستمرار.
- استمر في تحفيز نفسك واكتشف ما يثيرك وما يمنحك الطاقة حتى تقوم من سباتك وتستمر.
- اقرأ عن الأشخاص الملهمين ممن تتخذهم قدوة ومثل أعلى وتعلم من أفعالهم.
- لا تخضع لأي أفكار سلبية تدور برأسك حول إمكانية فشلك إذا أقدمت على القيام بشيء، وفي كل الأحوال ماذا سيحدث إذا فشلت؟ والإجابة هي أن الفشل الحقيقي هو: عدم التجربة.
- لا تقضي وقتك مع من قد يحبطك أو من هو متشائم أو خائف حتى لا تنزلق إلى حبائلهم، وإذا لم تحترس سينتهي بك الحال ضحية مثلهم.
- من الصعب استخدام المبادرات إذا كنت مرهقا ولا تعتني بنفسك.
- ساعد الآخرين بتشجيعهم على التقدم في الحياة، وعندما تكون إيجابيا ومشجِّعا للآخرين يمكنك أن تشعر بالطاقة والحماسة.
- ضع حلما لحياتك وخطط لكيفية تحقيقه.
- استمر في التحدي والانتشار في جميع مجالات الحياة، ومع استمرار النمو تتزايد المخاوف التي تقابلك، وكلما انتشرت كلما زادت ثقتك بنفسك وشجاعتك لاستخدام مبادرتك.

- انتهز الفرص وإذا لم تظهر فرص اخلقها لنفسك.
- ضع قائمة بنقاط قوتك، ما الذي تتميز به؟ فإذا علمت نفسك فأنت لا تحتاج لاستشارة الآخرين.
- إنك تمتلك عقلا مدهشا ومليارات من الخلايا العقلية فاحرص على استخدامها.
- لا تقف بمكانك أو ترضى بما أنت عليه، ولكن استمر في إلقاء التساؤلات، فعليك أن تكون فضوليا، وتساءل لماذا تفكر وتشعر هكذا، واسأل نفسك ماذا تريد من الحياة وكيف تحقق ما تريد؟ واسأل كيف تساعد الآخرين؟ واسأل الآخرين عن أنفسهم وقد يثيرهم ذلك بعض الشيء، ولكن يمكنك التعايش مع ذلك وتعلم الكثير.
- انظر للأمور بصورة أعم من وقت لآخر وتأمل حياتك كلها وأين تريد أن تذهب.
- حاول ألا تقلق من آراء الآخرين أو رفضهم لك.
- كن حازمًا وواجه مخاوفك وتعلم كيف تتعامل مع المتغيرات والمجهول.

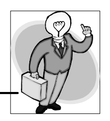
٢) التعامل مع الشك:

- احرص على موقف إيجابي والإيمان بذاتك.
- أكد لنفسك باستمرار أنك مميز ولديك الكثير لتقدمه إلى العالم مهما حدث.
- امتلك الشجاعة الكافية لتحمل المخاطر، قد تشعر بالخوف وقد تقلق من الفشل ولكن هذا هو الشعور الطبيعي لأي شخص يجرب شيئا جديدا، ولكن فكر كم ستبدو عبقريا إذا نجحت في شيء جديد وكم ستزداد ثقتك بنفسك.
- عليك بتطوير قدراتك للتغلب على العثرات واحتفظ بالحزم والإصرار.
- امنح نفسك وقتا للتفكير خارج الإطار المألوف وساعد نفسك من خلال إلقاء تساؤلات مثل: لماذا لا؟ ماذا لو؟ كيف؟ لو أن...
- ابحث عن طريق تبقيك محفزا باستمرار وتمنحك الطاقة وتساعدك على مواجهة المجهول.
- كن مرنًا وسريع الاستجابة ومتفتح العقل، وتوقع ما يمكن أن يحدث لاحقا وكيف يمكنك الاستفادة من ذلك.

- هناك مقولة: «البشر ثلاثة أنواع: الأول: من يجعل الأشياء تتحقق، والثاني: من يراقب الأشياء وهي تتحقق، والثالث: من يتعجب مما حدث» حاول أن تكون من النوع الأول إذا كنت ترغب في التعامل بإيجابية مع الشك.
- استخدام توكيدات إيجابية لتساعدك على مواجهة المجهول مثل: «مهما حدث يمكنني التعامل معه».

٣) الإبداع:

- ابحث عما تملكه من قدرات: (مؤهلات، خبرات، أشياء) لمساعدتك على الإبداع في أي موقف.
- استخدام أي طريقة تريد مثل: (الانترنت، المكتبة، المجلات، البرامج التليفزيونية، الحديث إلى الآخرين) حتى تتحمس وتستكشف كيف استطاع الآخرين التوصل إلى أفكار مبتكرة وتحويلها إلى أفعال مبتكرة.
- أحيانا عدم القيام بأي شيء أو أحلام اليقظة عند القيام بأبسط الأشياء يمكن أن تكون أكثر الأشياء الإبداعية التي تقوم بها، فهدوئك أو تعطل عقلك يمنحك الفسحة للتوصل إلى أفكار جديدة وعظيمة.
- كوِّن شبكة إبداعية مع الآخرين، ضع قائمة بالأشخاص الذين تعرفهم جيدا وسجل بياناتهم وأعمالهم وتفاصيل الاتصال معهم، هذه القائمة الأولية قد تشمل مجرد الأقارب والأصدقاء وأصدقاء الأسرة وأعضاء هيئة التدريس بمدرستك أو كليتك، ولكن يمكنك الإضافة لهذه القائمة من خلال تحدثك مع هؤلاء الأعضاء.
- الغرض من بناء شبكة اتصال هو التعرف على من يمكنه مساعدتك واستكشاف ما يمكنك تقديمه وكذلك كيفية تعاونك معهم.
- صمم بطاقتي تعريف لك؛ الأولى تعبر عن وضعك الحالي، والثانية تعبر عما تريد أن تصبح مهنيا.
- عندما تكون مبدعا يمكنك استخدام تساؤلات مثل: من؟ ماذا؟ متى؟ لماذا؟ كيف؟ ماذا



لو؟ والتي يستخدمها المخترعون ورواد المشروعات.

- يتوقف عقلك عن الإبداع عندما تشعر بالضغط والإرهاق الزائد أو التعاطف الزائد أو إذا كنت تعاني من فوضى وضوضاء تحيط بك.
- أحيانا يبدأ الإبداع بخطوة بسيطة سخيفة قد لا تشعر بها، حاول ذلك فقد تصل لشيء غير مألوف.
- لا تخش الأخطاء أو تخجل من طلب تغذية راجعة ونصائح من الآخرين.
- حاول تغيير الروتين اليومي المعتاد من خلال القيام ببعض الأشياء في أوقات مختلفة بطرق مختلفة عن المعتاد.

٤) الشجاعة:

- تذكر الأوقات السابقة التي واجهت فيها الأمور بشجاعة ودخلت تجارب جديدة دون خوف.
- اذكر أي خوف قد واجهك ثم اسأل نفسك؛ إذا واجهت هذا الخوف ما أسوأ شيء قد يحدث؟ هل ستكون نهاية العالم؟
- انظر إلى المنافع التي ستعود عليك إذا تحديت وتخطيت الخوف، كم ستستفيد؟
- ابحث عن طرق تساعدك على تحدي وتخطي الخوف، من وما الذي يمكن أن يساعدك؟ اصنع قائمة.
- قسم استراتيجية مواجهة الخوف إلى أجزاء صغيرة وتعامل مع كل جزء على حدة.
- اعمل وأنت واثق من نفسك بالتعامل مع الخوف تكون أسهل إذا كنت واثقا من نفسك.
- لا تعرض نفسك لأوقات عصيبة إذا ما تملكك الخوف ولكن كن محددا في التعامل معه، ولا تدعه يسيطر عليك.
- اقرأ قصص لتحمس نفسك عن أشخاص استطاعوا اجتياز مخاوفهم وتحقيق أهدافهم، وتذكر أن من يستطيع تحقيق أي شيء يمكنه التعامل مع كل أنواع الخوف.

- تحدث مع نفسك بإيجابية (التوكيدات) لتساعد نفسك على التصدي بقوة لمخاوفك، على سبيل المثال: قل: «سأواجه خوفي مهما كان الأمر»، أو «إنني أكبر من مخاوفي».
- الخوف أمر طبيعي ومعتاد وبعض المخاوف تساعد على بقائك آمنا، ولكن الكثير من الخوف يحول دون تقدمك، تأكد أنك تعلم الفارق بين النوعين.
- طالما أنك تواجه مواقف جديدة لا بد من وجود الخوف فهذا أمر معتاد، ولكن المهم علاقتك بهذا الخوف فلا تدعه يتعاظم في مواجهتك ويقف في طريقك، واجه بشجاعة.
- في كل مرة تأخذ خطوة شجاعة عليك بالاحتفال بها.

٥) الثقة بالنفس:

- اعرف قيمك وكن واضحا حول كيف تريد أن تُعامل؟ وكيف ستعامل الآخرين؟ وما الذي تريده؟ وما الذي تسمح به وما لا تسمح به؟
- احترم نفسك.
- تذكر أنك مميز ولا توجد نسخة أخرى منك.
- لا تقارن نفسك بالآخرين.
- اعرف مواهبك ومهاراتك وافتخر بنفسك.
- فكر في كل الأشياء التي استطعت تحقيقها.
- احتفل بكل نجاح مهما كان صغيرا.
- كن لطيفا مع نفسك واهتم لنفسك، احترم جسدك واعتني به.
- استمر في التعليم وتجربة الأشياء، وكلما تعلمت وأنجزت كلما زاد إحساسك بنفسك.
- ساعد الآخرين فهذا يجعلك تشعر بالرضى عن نفسك.
- الق نظرة على الأشياء التي تراها من نقاط ضعفك واعمل على تحويلها خطوة بخطوة إلى نقاط قوة، ولكن تذكر: لا يوجد شخص كامل.

٦) الفضول وحب الاستطلاع:

- ابحث عن الأشياء التي تثير اهتمامك وتعلم كل ما تستطيع عن هذه الأشياء والمجالات وستجد أن دوافعك تنمو، ومع حدوث ذلك لاحظ كيف تنمو ثقتك بنفسك كلما ازدادت ثقافتك.
- كلما اكتشفت الأشياء التي تثير اهتمامك حاول الانتباه إلى أشياء أخرى مرتبطة بها حتى توسع من معارفك.
- التعلم والفضول يمنعان الملل من التسلل إليك ويجعلانك شخصا تواقا للمعرفة.
- وهي أيضا تساعد على سهولة توظيفك وهذا ما نسعى إليه جميعا.
- كلما ازداد فضولك نحو العالم الخارجي كلما تدافعت الأفكار إلى عقلك ويمكنك أن تكون أكثر إبداعا.
- حاول أحيانا أن تفعل شيئا لم تفكر أن تفعله في المعتاد أو حتى تهتم به، مثل شراء مجلة مختلفة، مشاهدة برنامج غير مألوف عبر التلفاز، الذهاب إلى متجر لم تفكر بزيارته من قبل.
- تخيل نفسك صحفي تحقيقات، افحص الآخرين بحرص(دون مخالفة) واسألهم بعض الأسئلة مثل: من؟ لماذا؟ ماذا؟ متى؟ كيف؟، وغيرها من الأسئلة التي اعتاد الصحفيون استخدامها.

أهم الأفكار الألمعية : كيف تكون رابحًا؟

- اهتم بنفسك ولا تعطها أفكارا تافهة أو أغذية فاسدة فإنك إن فعلت ذلك ستكون المخرجات تافهة وفاسدة.
- اقض وقتا منتظما في التعرف على نفسك، من المهم أن تحافظ على علاقة جيدة مع نفسك.
- ركز على الإيجابيات واعترف بمميزاتك، ولا تؤنب نفسك على ما فاتك، فإذا كنت تريد أن تغير بعض صفاتك لا تتوانى، ولا تشعر بالأسف لنفسك أو حتى تندب حظك.
- احترم مشاعرك فإذا شعرت بالإحباط اهتم بنفسك (اطلب المساعدة / العون)، أما إذا شعرت بالتفوق حاول التمسك بهذا الشعور لأطول فترة ممكنة.

- ساعد الآخرين قدر استطاعتك فهذا يشعرك بالتميز والسعادة.
- احتفل بكل خطوة ناجحة تحققها وساعد الآخرين على الاحتفال أيضا.
- حافظ على التحكم في الضغوط واعرف ما الذي يمثل لك ضغط واستغل كل الاستراتيجيات والأدوات التي تمكنك من تقليص تلك الضغوط.
- واجه مخاوفك ولا تجعلها تسيطر على حياتك.
- تجنب الأشياء أو الأشخاص الذين لا يساعدونك على التقدم والازدهار.
- ضع خطة وأهداف لحياتك، ويمكنك دائما أن تغير الخطة، ولكن المهم هو وجود خطة تمنحك الدافع.
- كن شجاعا لتحمل المسئولية كاملة لحياتك وكن حازما لتحصل على رحلة عظيمة عبر هذه الحياة.

أنشطة الذكاء العاطفي وإقامة المشروعات وتحدياتهما :

لقد تم تصميم الأنشطة والتحديات لتشجيع الطلاب لتمرين قدراتهم العقلية -إن صح التعبير - وعموما فإن التطبيق العملي لكفايات الذكاء العاطفي وإقامة المشروعات هو طريقة مؤكدة للمساعدة على ترسخها داخل عقول الطلاب.

وفي نهاية أي من هذه الأنشطة والتحديات يمكنك أن تجعل الطلاب يتحدثون عن القدرات والكفايات التي تم استخدامها - وكذلك مقتنعون - قائمة بما تم دمجه داخل ابتكاراتهم، ويمكن استخدام القائمة الموجودة في نهاية الجلسات.

- تحدي الإذاعة المدرسية:

تقسم الطلاب إلى مجموعات تتكون من أربعة إلى ستة أشخاص، يسمح لكل فريق بتقديم عرض كلامي وموسيقي لمدة ساعتين عبر محطة الإذاعة المحلية في الأوقات الخاصة بهم.

عليهم باختيار موضوع أو عدة موضوعات تلائم أعمارهم ويمكن أن تكون شخصية أو محلية أو قومية أو حتى دولية، وعليهم إعداد جدول للبرنامج يحدد التفاصيل كما يلي:

- عنوان العرض.
- المواد التي يتم تغطيتها وأسباب اختيارها.
- الموسيقى المعروفة وأنواع المقاطع وطول كل مقطع.
- الضيوف الذين سيتم استضافتهم.
- الأسئلة التي يتم إلقائها.
- طول كل فقرة كلامية.

- وعليهم أيضا كتابة إعلان عن البرنامج مدته ٣٠ ثانية.

- الخطوة الأخيرة هي عرض الجدول الذي تم إعداده وكذلك الإعلان على المجموعة كلها.

- وفي إطار البحث قد يرغب الطلاب في الاستماع إلى كل أشكال الأعمال ونقدها والتركيز على محتوى كل عمل.

- يمكن تعديل هذا التحدي من خلال اشتراك الصف بكامله في إعداد فكرة جديدة لمحطة إذاعية ويكون كل فريق مسئولا عن جزء من إنتاج المحطة، على سبيل المثال: الأخبار، الموسيقى، البرامج المتخصصة، تلقي المكالمات، الموقع الإلكتروني، الترويج والدعاية، وغيرها.

- قاعة تغيير الذكاء العاطفي:

ينقسم الطلاب إلى مجموعات من أربعة إلى ستة أشخاص ويتم تسمية كل مجموعة باسم لون، أو شعور أو مذاق أو رائحة.

وتقوم المهمة على تصميم قاعة في المدرسة أو الكلية تكون بمثابة موقع للاسترخاء وإزالة الضغوط، وعليهم تحديد لون ومحتويات القاعة لتحقيق التأثير المطلوب.

اطلب منهم دراسة أثر الألوان على الحالة المزاجية والعواطف، وكذلك الفراغ عن طريق الإنترنت أو باستخدام المكتبة، كما يمكنك توجيه الدعوة لاستشاري ألوان أو مصمم ديكور.

وعليهم أيضا بحث الأثاث والأغراض المطلوبة لاستخدامها داخل القاعة، على سبيل المثال: طلاء حوائط، مشغل معطر، حقائب حبوب، ومصدر مياه داخلي، وتحتاج هذه الأشياء ميزانية

لشرائها لذلك عليهم وضع خطة عمل.

وفي المحاضرة الأخيرة تعرض جميع المجموعات أفكارها على الصف بكامله، وربما ترغب في دعوة أعضاء فريق الإدارة العليا لهذا العرض، ويمكن أن يعرض الطلاب أفكارهم على المشروعات المحلية سعيا لجلب رعاة لتطبيق فكرة القاعة واقعيا.

- مناطق التحفيز المفتوحة:

قسم الطلاب إلى مجموعات تتكون من أربعة إلى ستة أشخاص، ويختار كل فريق اسما، ويتم اختيار مكان خارجي في حرم المدرسة أو أي حديقة قريبة يخصص للصغار ما بين سبعة إلى أحد عشر عاما حيث يمكنهم ممارسة اكتشاف خياليهم وإبداعهم.

وتشمل الأفكار المطروحة المتاهة، بيت الشجرة، الشرك الرملي، الحوائط المطاطية، الرسم على الحوائط، رقع الفسيفساء وغيرها، ويمكن بأن تكون المساحة الإجمالية المخصصة خمسة عشر مترا مربعا.

على كل فريق تصميم محتويات هذا الفراغ ووضع خطة أو نموذج للعرض، إلى جانب كل نموذج يتم تقديم شرح مكتوب لمحتويات وفكرة كل نموذج، على سبيل المثال: حوائط البناء تساعد الطفل أن يكون مهندسا ويقوم بتصميم وبناء فراغه الخيالي.

يتم العرض في بهو المدرسة ويقوم باقي الطلاب بالتصويت لاختيار أكثر التصميمات فعالية، ويمكن أن يعد الطلاب خيمة للشركات المحلية لمعرفة مدى إمكانية تطبيق خططهم على أرض الواقع.

- تصميم صفحة إلكترونية للطلاب الجدد:

هذا المشروع يمكن أن يكون فرديا كما يتلائم مع مجموعات تتكون من فردين أو ثلاثة، يمنح الطلاب ملخص من مدرسة محلية لتصميم موقع إلكتروني يوفر معلومات مفيدة وإيجابية للطلاب المنتقلين للمدرسة الثانوية.

عليهم تحديد محتوى وتنظيم الصفحة، وعند بداية التصميم عليهم توجيه الأسئلة المفيدة، على سبيل المثال: من هم مدرسو المواد؟ كيف تنتقل من درس لآخر؟ كيف يتم تنظيم اليوم الدراسي؟ إلى

أين تذهب إذا شعرت بالقلق؟ وغيرها.

بمجرد انتهاء التخطيط يتم وضع الصفحة الفعلية في بهو المدرسة وعند الانتهاء يقوم الصف بكامله بإجراء عملية تصويت لاختيار أكثر الصفحات فعالية وملائمة، ويتم عرض الفكرة الفائزة على كل المدارس المحلية التي قد ترغب في الاستفادة منها وإضافة هذه الفكرة إلى مواقعها الإلكترونية.

- غَيِّر العالم على عتبة بابك – تحدي بيئي:

قسم الطلاب إلى مجموعات تتكون من أربعة إلى ستة أشخاص، يكلف كل فريق باستكشاف إحدى القضايا البيئية التي تخص الحي أو المدينة أو الدولة أو حتى العالم بأسره، على سبيل المثال: توفير المياه، إعادة تدوير الورق، توفير الطاقة، تقليص آثار الكربون... إلخ.

يمكن إجراء البحث عبر الإنترنت بواسطة موقع: «جوجل Google» مثلا، يمكن الوصول إلى العديد من الوكالات والمنظمات والجماعات العاملة في هذا المجال، ومن خلال البحث عليهم الوصول إلى خمس قضايا يتم اختيار إحداها مع إبداء أسباب الاختيار.

الخطوة التالية هي إعداد حملة أو خطة عمل لرفع الوعي وخلق ردود أفعال حول تلك القضية، يتم بعد ذلك عرض هذه الخطة على المجموعة كلها وكذلك تصميم ملصق للعرض في فناء المدرسة يعلن عن القضية مع توجيه النداء للتحرك أو تقديم النصح، على سبيل المثال: هل تعلم أن ترك الصنبور مفتوحا أثناء تنظيف أسنانك لمدة عام يكفي لامتلاء حمام سباحة.

لزيادة الوعي العام للاهتمام بالبيئة يمكن أن يجمع الطلاب المخلفات المختلفة تمثال أو شيئا ما تم عرضه للجميع لإظهار أهمية الموضوع، على سبيل المثال: صناعة ديناصور من أجهزة الحاسب القديمة والعبوات الفارغة والأوراق والملابس المستعملة إلى جانب بقايا المنتجات البلاستيكية.

- تحدي زيادة تمويل أي مؤسسة خيرية تختارها:

قسم الطلاب إلى مجموعات من أربعة إلى ستة أفراد، الخطوة الأولى: هي اختيار مؤسسة خيرية أو مؤسسة غير هادفة للربح يرغب الطلاب في دعمها، فإذا قابلتهم مشاكل عليهم بذكرها حيث يمكنهم تقديم بعض الاقتراحات أو مساعدتهم على اكتشاف قدراتهم في المجالات ذات الاهتمام، على سبيل المثال: الأطفال المحرومون في العالم الثالث، الحيوان، إلخ، ويمكن التوصل لذلك عبر

الإنترنت أو المكتبة.

عليهم بعد ذلك تحديد كيفية زيادة الوعي والدعم وتوضيح الحدث أو الفعل الذي يرغبون في القيام به، ويمكن أن يكون ذلك شيئا يرغبون فيه مثل: عرض أزياء أو غسيل سيارات أو قد يكون تصنيع شيء مثل: القمصان أو البطاقات أو المجوهرات.

وعليهم التخطيط للعرض على باقي المجموعة لتفسير:

- أي المؤسسات الخيرية التي وقع عليها الاختيار وأسباب ذلك.
- المجال الذي تعمل فيه.
- مقدار المال المطلوب زيادته.
- ما هي خطة العمل الخاصة بهم؟

ويقوم الصف بالتصويت لاختيار أفضل الأفكار، ويمكن توجيه الدعوة لممثلي المؤسسات الخيرية للاستماع إلى العرض وإعطاء الآراء، ويمكن تطبيق الفكرة الفائزة أو جميع الأفكار إذا سمح الوقت.

-الكلمات ذات المغزى:

يمكن إجراء هذا النشاط فرديا أو في مجموعات ثنائية.

يتم اختيار الملصقات أو الإعلانات أو الأغاني كرسالة مبنية على أي من كفايات الذكاء العاطفي أو كفايات إقامة المشروعات.

بعد القيام بعصف ذهني للتخطيط يقضي الطلاب وقتا كافيا في تحويل أفكارهم إلى واقع وعرضها أو تنفيذها.

-رسالة إلى العم المقرب/العمة المقربة:

استخدام كفايات الذكاء العاطفي وإقامة المشروعات كأساس لمشاكل واقعية محتملة يمكن أن يواجهها الطلاب، على سبيل المثال: الشعور بالإحباط.

يقوم الصف بإجراء عصف ذهني للأفكار والقضايا ثم قسم الطلاب إلى مجموعات ثنائية

وكلف كل منها بكتابة خطاب للعم المقرب وشرح المشكلة اعتمادا على إحدى المؤهلات مثل: التعاطف، الشجاعة... إلخ.

ثم تقوم مجموعة أخرى بقراءة الخطاب والرد عليه بالنصيحة المناسبة، ويتشارك الجميع في مناقشة الخطابات والردود عليها، ويمكن عرض ذلك في قاعة الدراسة أو في مجلة المدرسة أو صفحة إلكترونية على الشبكة.

- المجلة:

مجلة الصف الجديدة تستهدف جمهور المراهقين وتحتاج إلى اسم يتم التوافق عليه مع أفراد الصف وبعد ذلك يقوم الصف بانتخاب وتعيين رئيس تحرير، ثم يتم إجراء عصف ذهني لأفكار المحتويات، ويكون التركيز على معظم كفايات الذكاء العاطفي وإقامة المشروعات، على سبيل المثال: ما يجب ارتدائه عند إجراء مقابلة، وأفكار لتعزيز ثقتك بنفسك، قصص خاصة بالنماذج الناجحة إلخ.

وللمساعدة على هذه العملية يمكن إجراء بحث على المجلات الموجودة حاليا بالسوق للتعرف على أفكار حول الهيكل والشكل والموضوعات حول ما أعجبهم وما لم يعجبهم بالنسبة لما شاهدوه.

بعد ذلك في حالة وجود مقابلات خارجية (يمكن إجرائها بالطبع من خلال الهاتف أو البريد الإلكتروني). ويعتبر رئيس التحرير مسئولا عن التأكد من التزام الفريق بمهامه وإتمامها في الموعد المحدد، وكذلك مراجعة النسخة لذلك عليه تعيين نائب رئيس تحرير للقيام بهذه المهمة.

وبمساعدة أي من قسم تقنية المعلومات أو الأقسام ذات الصلة في المدرسة أو الكلية يمكن طباعة النموذج المبدئي للمجلة.

ويمكن الاستفادة من الجمهور من خلال النقد البناء ويمكن أيضا التواصل مع رؤساء تحرير الصحف المحلية للمشورة والنصح وكذلك الصحفيين المحليين، ولا يوجد ما يمنع الاتصال بالمجلات القومية والاستفسار منها عن بعض الأشياء، فبدون المغامرة لن تحقق مكاسب، وعند إتمام المنتج يمكن بيعه بعد ذلك محليا ويمكن أن يحاول الطلاب اجتذاب جمهور خارجي أيضا، كما يمكن أن تكون هناك نسخة إلكترونية على الإنترنت.

- احصل على متجر – ماذا ستفعل به؟

قسم الطلاب إلى مجموعات صغيرة من اختيارهم، ويحصلون على متجر فارغ لمدة عام وعليهم

تحديد كيفية استغلال المتجر لصالح المدرسة أو الكلية وإذا أمكن لصالح المجتمع المحلي. الفوائد يجب أن تكون مادية ومعنوية من حيث المعلومات والسمعة الجيدة لذلك عليهم إدراك بعض الأشياء مثل: زيادة التمويل، وتوصيل الرسائل الهامة، وتجميع الناس معا.

ويمكن أن تكون الأفكار كما يلي: بيع منتجات يدوية الصنع خاصة بهم أو بأعضاء المجتمع المحلي، وإلقاء قصة المدرسة أو الكلية الخاصة بهم، المشاركة مع الآخرين في الآمال والأحلام والأهداف، السماح للمجموعات الأخرى ذات الصلة مشاركتهم المساحة، استعراض ثقافات وديانات الآخرين للتعلم وتجنب العوائق، إلخ.

عليهم صنع حالة لفكرهم من خلال عرض تخيلي يقدم أمام الصف أو في اجتماع المدرسة أو الكلية، ويتم التصويت واختيار الأفضل، كما يجب عليهم تصميم صفحة إعلانية تنشر في الجريدة المحلية للترويج عن افتتاح المتجر الجديد.

كما يجب تحديد صورة واجهة المتجر ووصفها سواء كلاميا وشكليا أو بالرسم.

وأخيرا تحديد من سيتم دعوته لافتتاح المتجر ولماذا؟

- أسرار النجاح:

هذا النشاط يتطلب أن يقوم الطلاب بإعداد وتنفيذ مقابلات مع أشخاص ناجحين متميزين لاكتشاف أسلوبهم في تحقيق النجاح، ويمكن استخدام قائمة الأسئلة المعروضة في قسم استخدام الضيوف.

الهدف العام للمقابلة هو معرفة ما إذا كان هناك نقاط مشتركة بين هؤلاء الأشخاص من حيث استخدام كفايات الذكاء العاطفي وإقامة المشروعات.

يقوم الصف بإجراء عصف ذهني للأسئلة التي يرغبون في توجيهها للضيوف، يتم تحديد من ستة إلى عشرة أسئلة تتعلق بقصد حياة الشخص والمؤهلات والقدرات التي ساعدتهم، هذه الأسئلة ذات طابع عام يمكن توجيهها لأي شخص.

بعد ذلك يتم تحديد الضيوف وكذلك نوعية التواصل وجها لوجه، أو بالهاتف أو بالبريد الإلكتروني، ويمكنهم البحث عن أشخاص من القطاع التجاري في المجتمع المحلي، أو في عالم

الرياضة إلخ، كما يمكن اختيار طلاب سابقين استطاعوا تحقيق النجاح في أعمالهم ويمكن أن يشاركوا بقصص نجاحهم.

قم بتدوين المقابلات وتسجيلها -إن أمكن- ثم نشرها حتى يمكن استخدامها بواسطة باقي الطلاب.

- حملة تسويق لمنتج جديد:

قسم الطلاب إلى مجموعات من اختيارهم (حسب رغبتهم) تتكون من شخصين إلى أربع أشخاص وعليهم وضع حملة تسويقية لمنتج جديد.

ويمكن أن يتصل الطلاب بشركات الدعاية والتسويق سواء محليا أو بواسطة شبكة الإنترنت للحصول على بعض الأفكار التي يمكن الاستعانة بها عند وضع الحملة.

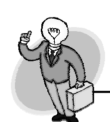
والمنتج هو عبارة عن علكة لها العديد من المميزات المؤكدة حيث تحسن القدرة على التعليم وتذكر المعلومات الجديدة، كما أنها تنتج في ثلاثة نكهات الفراولة والنعناع والشيكولاتة، بالإضافة إلي انخفاض السعرات بها وخلوها من السكر، وأخيرا لا تناسب الأطفال دون الثامنة.

يجب على الطلاب ما يلي:

- تحديد تصميم الغلاف بما في ذلك اللون وشكل الكتابة واسم المنتج.
- وضع إعلان لترويج السمات الأساسية للمنتج.
- تحديد مكان وكيفية الإعلان عن المنتج وما هي الوسيلة المستهدفة.
- يعرض كل فريق اختياره على الصف.
- وإذا حدث اتصال مع شركات الدعاية والتسويق قد يرغبون في استطلاع الآراء حول الحملة في صورتها النهائية.

- الصندوق الزمني:

يختار الصف عشرة إلى اثنتي عشرة عنصرا يتم وضعها في صندوق عند تأسيس بناية جديدة في الحي يجب أن تبرز هذه العناصر (أو صور فوتوغرافية لها إذا كانت كبيرة الحجم) طبيعة الحياة اليومية.



يقوم الطلاب بعمل أمرين هما:

- الأول القيام ببعض البحث من خلال سؤال الآخرين لاكتشاف العناصر التي سيتم اختيارها، هذا البحث يحتاج لعقد مقارنات أوجه التشابه.
- بعد ذلك يقوم الصف باختيار العناصر النهائية مع توضيح أسباب الاختيار.

من الجيد وجود صندوق مناسب لوضع الأغراض ومدى إمكانية دفنها في أساسات مبنى يتم تشيده حاليا، أو يمكن دفنها في فناء المدرسة أو الكلية.

ويمكن إجراء تعديل حيث يقوم كل طالب باختيار العناصر التي تبرز طبيعة حياته مع استخدام رموز تعبر عن رغباته المستقبلية، ويقوم بالاحتفاظ به ويتم فتحه في المستقبل والاستمتاع به

-لعبة الأبجدية (الألف باء):

قسم الطلاب إلى مجموعات حسب اختيارهم بحيث لا يزيد أعضاء المجموعة عن أربعة أفراد ويقومون بتصميم لعبة قد تكون بصرية أو سماعية أو كلامية أو تطبيقية (أو كل ذلك)، وتهدف اللعبة إلى تعليم الأطفال في سن الخامسة الحروف الأبجدية (الحروف الهجائية).

يقوم الطلاب بإجراء عصف ذهني للأفكار ثم عرض هذه الأفكار على الصف، وربما يرغبون في تجربة هذه الأفكار مع بعض معلمي مدارس الأطفال أو مع الآباء أو حتى مع الأطفال.

يأخذ كل فريق الوقت لصناعة منتجه ثم يتم عرضه بعد ذلك، ويمكنهم توضيح مدى إمكانية تسويق وبيع ما تم إنتاجه فعليا في الأسواق.

يمكن تعديل اللعبة من خلال وضع لعبة للصغار لمساعدتهم على تعلم كيفية أن تكون صديقا مخلصا، أو كيفية التعامل مع المخاوف أو حتى كيف تكون سعيدا.

- تحدي العثور على الكنز:

الهدف من هذا التحدي هو إيجاد وسيلة مبتكرة لتقديم الطلاب الجدد إلى المدرسة في أول زيارة لهم بعد انتقالهم من المدرسة الابتدائية.

قسم الطلاب إلى مجموعات حسب اختيارهم تتكون كل مجموعة من أربعة أفراد.

وتقوم المهمة على تصميم تجربة للعثور على كنز حيث يقوم الطلاب بجولة لاكتشاف عبر أقسام وفناء المدرسة حيث يمكنهم التعارف على الأماكن الرئيسية مثل: الاستقبال والمكتبة والنادي وحجرة التمريض وغيرها.

كما يجب أن تساعد هذه المهمة الطلاب الجدد على معرفة أعضاء التدريس الأساسيين ومعرفة أدوارهم ومسئولياتهم كذلك، وإذا كان هناك قواعد وتعليمات خاصة بالمدرسة يجب أن يتم إضافتها لهذه المهمة.

ذكِّر المجموعات أن عملية العثور على الكنز تتكون كل منها من سلسلة من المفاتيح التي تقودهم خطوة بخطوة عبر الجولة وفي كل خطوة مطلوب من المشاركين جمع بعض المعلومات مثل: الوصول إلى معمل تكنولوجيا المعلومات وحصر أجهزة الحاسوب، أو مقابلة المدرب الرياضي والتعرف على الرياضات التي يتم ممارستها بالمدرسة.

ويمكن ختام هذه المهمة بتوجيه الدعوة إلى الطلاب الصغار والاستعلام عن آرائهم.

- تحدي تصميم الهيئة الجديدة:

ينقسم الطلاب إلى مجموعات مختلفة من اختيارهم تتكون من أربعة أفراد.

التحدي يتطلب أن تقوم المجموعات بتصميم زي موحد جديد لطلاب المرحلة الثانوية في مدرستهم. عليهم أخذ ما يلي في الاعتبار:

* التصميمات
* الشعارات
* المواسم
* فعالية التكلفة
* الألوان والنسيج
* الكماليات مثل: (الحقائب، الأحذية)

ربما يرغب الطلاب في الذهاب لإجراء بحث على شبكة الإنترنت حول الأذواق الحالية والاتجاهات والموردين، إلخ، وكذلك مناقشة أراء الطلاب الآخرين.

وربما أيضا يرغبون في الذهاب إلى محلات الأزياء لاستعارة بعض الأقمشة المناسبة لعرض أزياء

أو للعرض على تماثيل العرض.

تختار كل مجموعة مكان العرض الخاص بها سواء داخل الفصل الدراسي أو في أي مكان آخر بالمدرسة حتى يمكن للجميع مشاهدته والتصويت عليه.

- تحدي الهدم وإعادة البناء:

هدف هذا النشاط هو تشجيع الابتكار وتحفيز الفضول وحب الاستطلاع من خلال الطلب من الطلاب تفكيك شيء ما وإعادة بناء شيء مختلف تماما عنه، وبناء على ذلك تقسم الطلاب إلى مجموعات تتكون من شخصين إلى أربعة أشخاص.

وهذا يتطلب أيضا وضع قائمة بالأغراض الملائمة لعملية التفكيك مع ضرورة الاعتماد على جهود الفريق في إعادة تركيبها، هذه الأغراض قد تكون كل مجموعة ساعة حائط قديمة، هاتف محمول، حاسب آلي، دراجة، ساعة يدوية، ملابس.

لا بد من تفكيك هذه الأغراض بحرص شديد ولا يجب التعامل معها إذا ما كانت قد تسبب مشاكل صحية أو أمنية، وعليك تشجيع الطلاب على اكتشاف طريقة التركيب والإعجاب بروعة التكوين مع الاعتناء بتفكيك الأجزاء بدورها.

اطلب منهم محاولة إعادة التجميع، ثم اطلب منهم تفكيكها مرة أخرى وفي هذه المرة عليهم استخدام الأجزاء لصنع شيء مختلف تماما وخيالي مع توضيح ما هو الشيء الجديد والغرض منه. وأخيرا اعرض ما تم صناعته في أماكن العرض لمشاهدته من الجميع.

-مجسمات الأحلام:

هذا النشاط يحتاج كم وافر من المجلات والألوان، حيث يفكر كل طالب في المقومات التي يريدها لحياته وهذا يشمل مكانا للعيش، وظيفة، بشرا، أملاكا، مشاعر، سفرا، وقت فراغ، إنجازات... إلخ.

الخطوة التالية: قص الصور التي تعبر عن هذه الأشياء من المجلات وبناء مجسم منها، ويمكن عرضها بعد ذلك أو حملها للمنزل إذا كانت خصوصية، حيث تمثل ذكريات رائعة تحمس الطلاب للتحرك نحو رغباتهم من الحياة.



مصفوفة التقويم الذاتي

بعد كل محاضرة اسأل نفسك عن الكفايات أو المهارات التي قابلتها أو استخدمتها مع عرض أمثله:

مؤهلات الذكاء العاطفي	كيف	ماذا
إدراك الذات		
المسئولية الذاتية		
الإيجابية والتقدير		
التعاطف والاحترام		
الحافز		
المثابرة		

مؤهلات إقامة المشروعات	كيف	ماذا
استخدام المبادرات		
التعامل مع الشك		
الإبداع		
الشجاعة		
الثقة بالنفس		
الفضول وحب الاستطلاع		

* * *